ستيفان فويت

الاقتصاد المؤسساتي

ترجمه عن الألمانية: أ. مصطفي سرور



المتوسط

منشورات المتوسط

ميلانو - إيطاليا

e-mail: info@almutawassit.org

www.almutawassit.org

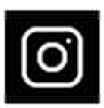
تابعونا على



Almutawassitit@



منشورات المتوسط



Almutawassit

مقدمة المترجم

يواجه الشعب المصري تحديات كثيرة منذ زمن بعيد، والنظرة الفاحصة في واقع هذا الشعب في العقد الأخير توحي بأزمة في السلوك والأخلاق، وأيضاً مشاكل سياسية واقتصادية عديدة. فلا يعرف المتابع لحال مصر، هل ضيق العيش والأزمة الاقتصادية هما السبب في تدني الأخلاق والقيم؟ أم أن مستوى الأخلاق وضعف المبادئ هو ما أدى إلى معاملات تجارية ضعيفة وغير مستقرة؟ وما هو مردود ذلك على الوضع السياسي؟ فقد رأينا تفاقم المشاكل قد أدى إلى احتقان وغليان الشارع المصري حتى اندلعت ثورة الخامس والعشرين من يناير. وجاءت الثورة بالأمل في التطوير والازدهار، في ظل منظومة، سمتها بالعيش والحرية والعدالة، يحلم الشعب المصري بتحقيقها، ويبدو أنه لا يعرف سبيلاً لذلك. فإن كان الرخاء الاقتصادي هو أحد العوامل الهامة لتحقيق عيشة كريمة للأفراد، فهل تكون الحريات الشخصية والفكرية والعقائدية، وما يصاحبها من واجبات وحقوق ملكية وحقوق مواطنة، تمثل إطاراً واقياً وعاملاً مساعداً على هذا الرخاء؟ وهل يجب أن ينص الدستور على ذلك؟ وما هو شكل العدالة اللازمة - إذن - لحماية وازدهار الاقتصاد والحريات والحقوق؟ هل هو نظام ومنظومة رئاسية؟ أم برلمانية؟ أم ديمقراطية؟ أم ليبرالية؟ أم إسلامية؟ ولماذا لا نقتبس نموذجاً ناجحاً من إحدى الدول المتقدمة بالفعل؛ ليتم تطبيقه في مصر، أو لدى أي دولة أخرى، تسعى لمثل هذا التقدم والرخاء؟

يشرح لنا الكتاب منهج علماء الاقتصاد المؤسساتي الحديث

في الإجابة عن هذه الأسئلة، وما توصلوا إليه من إجابات، مقارنة بجهود خبراء الاقتصاد والقانون في مجالات التنمية، والكثيرون منهم حاصلون على جوائز نوبل والتقديرات العالمية لإسهاماتهم الجادة في مجالات التنمية والحقوق والتشريعات والقوانين. فمن الضروري قراءة أفكار وآراء هؤلاء العلماء، والتعرف على مشاكل التنمية في الدول النامية، وخصوصاً في الوطن العربي، وما يواجه مشاريع التنمية في تلك الدول، ومحاولات التطوير والتغيير من معوقات. فإن معرفتنا لأسباب ومعوقات التقدم، تمثل أحد الخطوات الأولية لمحاولة إزالة تلك المعوقات، وتمهيد الطريق للنهوض بمصر وبالمجتمعات النامية.

مقدمة

لماذا يحصل بضع مئات الملايين - فقط - من البشر حول العالم على دخل مرتفع للفرد، بينما يعيش المليارات من سكان العالم في مجاعات، أو بالقرب من خط الفقر؟! ولماذا لا يؤدي الاسترشاد بالدستور الناجح، وتطبيقه إلى النتائج المرجوة منه - على سبيل المثال - الرخاء والاستقرار؟! وما هي أسباب إخفاق مشروعات التنمية الخاصة بالبنك الدولي وصندوق النقد الدولي؛ إذ بالرغم من حسن النوايا، فإن هذه المشروعات لا تحقق التنمية المستدامة، وإنما تعمل على خفض مستوى الفقراء؟ هل هناك صلة بين حقوق الحريات الشخصية ونصيب الفرد من الناتج المحلي؟ وهل يوجد طريق مثالي وحيد لإصلاح وتحول المجتمعات الشيوعية: مثل الخصخصة الشاملة والسريعة؟

يهتم الاقتصاد المؤسساتي بتلك الأسئلة والعديد من الأسئلة الأخرى المشابهة. ولا يدّعي إمكانية الإجابة الكاملة عن تلك التساؤلات، ولكن؛ يعمل على تناول تلك التساؤلات من وجهة نظر أشمل من الاقتصاد التقليدي.

إن الفرضية الأساسية في الاقتصاد المؤسساتي تنص على ما يلي: يعتمد النمو والتنمية - بدرجة كبيرة - على المؤسسات القائمة. يرتبط الاستعداد والقدرة على التخصص والتقسيم الأفضل للعمل، والاستثمار في السلع الرأسمالية المعمرة في الأساس بالحفاظ على حقوق الملكية. وكما سنرى في الفصول التالية تمثل حقوق الملكية مكوناً رئيساً من المؤسسات التي تخضع للتحليل هنا. ويُعدّ مضمون المؤسسات، وكذلك التكاليف اللازمة لتطبيقها وتنفيذها، من أجل إقامة العدل وإحقاق الحق في حالة تعدّي أحد الأطراف على حقوق الملكية، من المحددات الرئيسة عند محاولة شرح أسباب النمو والتنمية. وقد أشار العالم دوغلاس نورث الحاصل على جائزة نوبل عام 1993 عن أعماله المتفرّدة في مجال الاقتصاد المؤسساتي، في كتابه (1990a, 54) إلى: "... إن عدم قدرة المجتمعات على تطوير آليات مؤثرة وقليلة التكلفة لتنفيذ العقود، تُعدّ من أهم أسباب الركود على مر التاريخ وتأخر العالم الثالث."

وقد طرح منصور أولسون - وهو أحد علماء الاقتصاد المؤسساتي - سؤالاً عن سبب غنى بعض الأمم وفقر أمم أخرى (1996). وبعد اختباره للعوامل المسببة لذلك (مثل الاختلافات في الوصول للمعرفة، الاختلافات في الوصول لأسواق رأس المال، الاختلافات في الصلة بين الشعب والجغرافيا، أو الموارد الطبيعية، الاختلافات في القدرات السوقية للموارد البشرية، إلخ...)، انتهى إلى استنتاج أن تلك العوامل غير مقنعة وأشار (في المرجع نفسه) إلى أن: "التفسير المنطقي الوحيد المتبقي لظاهرة الاختلافات الكبيرة في مستويات الرخاء بين الأمم يتلخص في اختلاف جودة وكفاءة مؤسساتها والسياسة الاقتصادية القائمة."

وقد يتعجب غير المتخصصين في الاقتصاد - على وجه الخصوص - من أهمّية المؤسسات وتأثيرها على الرخاء الاقتصادي، بل ويكون من الصعب عليهم فَهم سبب استخدام هذا الاتجاه البحثي المتخصص لهذه الفرضية كأساس للبحث، وأيضاً تسميته بـ "الجديد". والسبب: أن هذه الفرضية ليست بديهية بأي حال من الأحوال داخل النظرية الاقتصادية. فقد حاول ممثلو نظرية النمو على سبيل المثال شرح النمو الاقتصادي دون الاستناد إلى المؤسسات (أي بالاعتماد على ما تملكه الدول من عوامل العمل، ورأس المال، وحديثاً - أيضاً - الموارد البشرية).

أما مؤخراً؛ فقد بدأ عدد العلماء المهتمين بدور المؤسسات في التنمية الاقتصادية في التزايد. وقد اتسع عددهم؛ ليشمل منهم الحاصل على جائزة نوبل، مثل كينيث آرو، رونالد كوز، فريريك هايك، دوغلاس نورث، وهريبرت سايمن. ويُعدّ ذلك مؤشراً على أن الاقتصاد المؤسساتي يُعد أكثر من كونه مدخلاً هامشياً. وعندما ننظر إلى كثرة تكرار الاقتباس من نصوص الاقتصاد المؤسساتي حالياً، نستطيع اعتبار الاقتصاد المؤسساتي ناجحاً بلا شك.

وهذا الكتاب الذي نعدّه مقدمة موجزة، ليس خاصاً بالطالب دارس الاقتصاد فقط، وإنما هو يتوجه - أيضاً - لقطاع عريض من القرّاء. يظن الكثير من غير الاقتصاديين أن علم الاقتصاد يشكّل علماً، لا يعير اهتماماً للمشاعر الإنسانية، ويتغافل عن طبيعة البشر، نظراً لكونه علماً تجريبياً. بينما يتهم بعض علماء الاجتماع علماء الاقتصاد بأنهم لا ينتبهون - بشكل كاف - إلى السياق الذي يتم فيه اتخاذ قرار أو سلوك معين. ويمكننا - إذنْ - تقييم الاقتصاد المؤسساتي الجديد على أنه محاولة لمراعاة هذه الأبعاد، وتفادي هذه الاتهامات، دون الاستغناء عن المدخل الاقتصادي الذي ساعد -

بالطبع - على الوصول إلى حقائق معرفية مدهشة. وبعبارة أخرى، يعمل علماء الاقتصاد على تحليل قيود السلوك البشري لشرح سلوك ومعاملات الأفراد. وعادة يتم مراعاة قيود الميزانية بجانب العوامل الطبيعية، في تحديد سلوك الأفراد.

ويهتم علماء الاقتصاد المؤسساتي - الآن، بصفة خاصة - بتأثير الأوامر والنواهي على توجيه السلوك البشري. وينتمي إلى تلك النواهي - أيضاً - ما تتم محاسبة الأفراد عليه من قِبَل الدولة (مثل الحدود القصوى للسرعة) وأيضاً الأوامر والنواهي التي يحاسب عليها المجتمع (مثل ارتداء الملابس الرسمية لحضور حفل في الأوبرا). فالأعراف والأخلاق والتقاليد والعادات يمكنها - أيضاً - توجيه السلوكيات، مثلها مثل القوانين. وبينما يمكن تغيير القوانين جذرياً من قِبَل البرلمان بين ليلة وضحاها، نجد أن ما يخضع لمحاسبة المجتمع من أوامر ونواهٍ قليل التأثر برغبات التغيير المتعمدة. ويؤدي بنا ذلك إلى الفرضية الأساسية الثانية في الاقتصاد المؤسساتي الحديث وهي: أن إمكانيات التطبيق السياسي لمؤسسات تعمل على دعم ومساندة النمو والتطوّر مرتبطة ومقيدة بثقافة المجتمع. ونذكر هنا ما ذكره دوغلاس نورث (1990a): "بالرغم من إمكانية تغيير القواعد الرسمية من خلال القرارات السياسية أو القضائية بين ليلة وضحاها، تنعدم في المقابل الخطة والترتيب السياسي بالنسبة للقيود غير الرسمية المتأصلة في العادات، والتقاليد، وقواعد السلوك" وإذا صح أن التنمية والنمو يتأثران بالقواعد الرسمية وكذلك بالقواعد غير الرسمية على حد السواء، يكون - إذنْ - من الضروري إجراء تحليل منفصل لآثار تلك القواعد، بل - وأيضاً - مراعاة العلاقة بين أنواع القواعد المختلفة. وتنص الفرضية العامة على أن تطبيق القواعد الرسمية يرتبط بتكاملها مع القواعد غير الرسمية القائمة في المجتمع (Weingast 1995, Voigt 1999, Chapter 5). وقد تُسبّب تلك المعلومة إحباطاً لساسة الاقتصاد ومستشاريهم: مما قد يجعل علماء الاقتصاد المؤسساتي ينظرون بارتياب للبرامج التي من المفترض أن تؤدي خلال بضع المئات من الأيام إلى التنمية والاستقرار. ويتحول تفاؤل الجدوى الاقتصادية إلى أمل مرتاب، في انتظار سلسلة من التطورات التصاعدية.

هذا الكتاب الصغير لا يستطيع إلا أن يفتح الشهية لاهتمام أكثر تعمقاً بالاقتصاد المؤسساتي الحديث. وبينما ينحصر اهتمام الكُتب التعليمية التقليدية على العرض المعرفي المتحذلق للمادة العلمية المؤكدة (بدرجة

من الدرجات)، فنحن - في المقابل - لا نسعى - هنا - إلى تعظيم المعرفة المحدودة التي تتوفر عن عمل وتأثير المؤسسات. ولذلك تحتوي فصول الكتاب - في نهايتها - على قسم يطرح "الأسئلة المفتوحة". ولم نطرح تلك الأسئلة للتنشيط الذهني فقط، ولكن - أيضاً - لتشجيع القرّاء على الاهتمام بالبحث في تلك المجالات. ونعدّ الكتاب قد أدى الغرض المنشود، إذا أسهم في إقناع القارئ بأن الاقتصاد المؤسساتي برنامج بحثي في غاية التشويق.

الجزء الأول: تساؤلات وفرضيات ومنهجيات: الأساسيات

١. الأساسيات

يتم في هذا الجزء عرض بعض الأساسيات اللازمة لتناول مجال البحث الجديد الذي يُعدّ محور هذا الكتاب، ولفَهم التساؤلات المطروحة وبعض النتائج التي تم التوصل إليها في هذا المجال. ويحتوي هذا الجزء على خمسة فصول: في الفصل الأول، يتم عرض نموذج السلوك الاقتصادي كما يتناوله اليوم معظم الاقتصاديين، ولكن؛ بشكل مختصر، كما يتم توضيح الإضافات التي يقترحها الاقتصاد المؤسساتي الجديد. ويهتم الفصل الثاني بالإجابة عن ماهية المؤسسات، ويتناول باختصار التعريفات المختلفة المقترحة، فضلاً عن عرض المصطلحات الخاصة التي يتم استخدامها في جميع الفصول التالية من الكتاب. أما الفصل الثالث؛ فيحتوي على عرض منهجي للتساؤلات البحثية التي يعني بها الاقتصاد المؤسساتي الجديد، وذلك لأن هيكل جميع الأجزاء التالية من الكتاب مشتق من أو يرتبط بالتنظيم المنهجي للتساؤلات البحثية. ويقوم الفصل الرابع بشرح الأدوات والمنهجيات المستخدمة من قِبَل المتخصصين في الاقتصاد المؤسساتي للإجابة عن تساؤلات البحث المعروضة. أما الفصل الخامس والأخير من هذا الجزء؛ فيضع الحدود الفاصلة بين الاقتصاد المؤسساتي الجديد وبين البرامج البحثية المختلفة: وبهذا يتم فصل الاقتصاد المؤسساتي الجديد عن مناهج المدرسة الكلاسيكية الجديدة السائدة. وأخيراً، يتم تحديد أوجه الاتفاق والاختلاف مع البرامج البحثية ذات الصلة مثل اقتصاديات التنظيم (Economics of Regulation)/ الاقتصاد المؤسساتي (Institutional Economics)، والنظرية الاقتصادية للسياسة (Economic Theory Of Politics)، والنظرية الاقتصادية للقانون (Economic Theory of Law).

1.1 نموذج السلوك الاقتصادي بالإضافة إلى بعض التعديلات التي أدخلها الاقتصاد المؤسساتي الجديد

تجدر الإشارة إلى أنه من الضروري استخدام نموذج للسلوك، من أجل التنبؤ وتفسير السلوك البشري. وقد أصبح نموذج السلوك البشري - الإنسان الاقتصادي (Homo-economicus) - مجالاً للبحث والمناقشة عند

العديد من الاقتصاديين؛ حيث يرى الكثير أنه يتسم بالبساطة الشديدة. فإن نموذج السلوك الذي يتجاهل العديد من التفاصيل الهامة عادة ما ينتهي بتقديم تنبؤات وتحليلات غير دقيقة، وبالتالي السياسات المبنية على أساس تلك التنبؤات والتحليلات تكون غالباً غير مكتملة. وعليه، سيتم التعرف في هذا الجزء على نموذج السلوك التقليدي المستخدم في الاقتصاد - والملقب بالإنسان الاقتصادي - ذلك بالإضافة إلى بعض التعديلات التي أدخلها الاقتصاد المؤسساتي الجديد. وفي البداية سيتم عرض هذه المقدمة عن مفهوم الاقتصاد بوجه عام.

يتم الفصل عادة بين علم الاقتصاد ونظرياته وبين الواقع الاقتصادي. ولكن؛ بدأت هذه الفكرة في التراجع منذ عشرات السنين أمام تعدد التطبيقات الاقتصادية (في هذا الخصوص انظر Becker, 1976). وعند الفصل بين التطبيقات المختلفة، يمكن بعد ذلك تحليل القرارات والاختيارات بناءً على تلك الحدود الفاصلة. ولذلك شهدت السنوات العشر الماضية ظهور ما يُعرَف باقتصاد الزواج وإنجاب الأطفال، اقتصاد التمييز العِرقي والجنائي، وحتى اقتصاد غسيل الأسنان. ويمكن - أيضاً - استخدام المنهج أو التحليل الاقتصادي لدراسة وبحث السلوك الانتخابي أو القرارات في مجال السياسة (وذلك في إطار ما يسمّى اليوم بالنظرية الاقتصادية للسياسة "Economic Theory of Politics" أو نظرية الاختيار العام "Public Choice Theory")، وأيضاً في مجال القانون (التحليل الاقتصادي للقانون "Economic Analysis Of Law" أو القانون والاقتصاد "Law & Economics").

إذن؛ يبقى السؤال عن ما هي خصائص المنهج أو التحليل الاقتصادي الذي يمكن استخدامه في تحليل جميع الحالات مع مراعاة ندرة الموارد؟ وهنا يتم افتراض أن جميع الأطراف تسعى لتعظيم منفعتها، أو على الأقل، تعمل للوصول إلى مستوى منفعة مقبول، مع محدودية الوسائل لتحقيق هذا الغرض.

تعريف: وفقاً للاقتصاديين يشير مصطلح المنفعة إلى وجود خاصّية في السلعة، وهي العمل على إشباع الرغبات.

ومن الجدير بالذكر أن مفهوم المنفعة لا يقتصر - فقط - على الجوانب أو المنافع النقدية، وإنما يشمل - أيضاً - منافع غير نقدية. وعليه، يمكن اعتبار احترام الجار ومعاملته الحسنة لنا أحد أشكال المنفعة. وكذلك، أحد

الفروض - أيضاً - هو ثبات تفضيلات الأطراف، بينما الحدود والقيود التي تتحكم في تصرفات الأفراد يمكن أن تتغير.

تعريف: تعكس التفضيلات وتعبّر عن تقييم للسلع التنافسية أو حزمة من السلع - مثل تفضيل (سلعة أ) عن (سلعة ب).

ولا تقتصر القيود الأساسية على قوانين الطبيعة وميزانية الأفراد، وإنما تضم - أيضاً - القواعد والقوانين المفروضة من قِبَل الدولة (والتي ترفع من تكلفة الممارسات غير القانونية)، كما تشمل التقاليد والأعراف والعادات التي يفرضها المجتمع (وهي كلها ترفع من تكلفة التصرفات غير المطابقة للأعراف)، وكذلك القيود الزمنية (مثال: ليس من المعقول للفرد أن يعمل أكثر من 24 ساعة في اليوم)، فضلاً عن القيود المعلوماتية والمعرفية (مثال: مَن لا يعرف سلعة، لا يستطيع طلبها).

ويفترض الاقتصاديون في نموذجهم أن الأفراد يتصرفون بعقلانية، بمعنى أنهم يحاولون تعظيم المنفعة في حدود القيود المفروضة عليهم. وتسمّى كل تلك الافتراضات بنموذج الإنسان الاقتصادي، وهو يُعدَ نموذجاً نظرياً فقط، ولا يحاول تقديم وصف أو شرح كامل للواقع.

تعريف: النماذج هي عبارة عن تبسيط متعمّد للواقع، والتي قد تساعد على تقديم فهم أفضل لخصائص الواقع الأساسية.

وتُمكّن النماذج الاقتصاديين من تفسير السلوك البشري، وتقديم توقّعات عن التغيّرات المحتملة للسلوك في حالة تغيّر القيود. ولا يمكن أن تُعزَى تغيّرات السلوك إلى تغيّر الأولويات، وذلك لأن هذا لا يُعدَ تفسيراً، وإنما يُعد وصفاً أو منظوراً مختلفاً للمشكلة.

ويعتمد الاقتصاد - أيضاً - على افتراض الفردانية المنهجية. وهي تنص على أن الأفراد - فقط - هم الذين يتعاملون/يقومون بالمتاجرة، وليس الجماعة سواء كانت في شكل شركات أو دول.

تعريف: الفردانية المنهجية تنص على قيام الأفراد - فقط - بالتعامل فيما بينهم.

وفي حالة وجود نتائج وآثار على مستوى الجماعة، والتي تحدث نتيجة التفاعلات الفردانية دون أن تكون تلك الآثار متعمدة من طرف بعينه، يكون من واجب علماء الاجتماع إذن - وكذلك الاقتصاديين أيضاً -

شرح كيفية ظهور تلك النتائج الناشئة من التفاعل اللاإرادي بين المعاملات الفردية. ولا يقتصر واجب الاقتصاديين - فقط - على شرح المعاملات الفردية في إطار القيود المطروحة، وإنما يشمل - أيضاً - شرح النتائج التي تظهر على مستوى الجماعة نتيجة القرارات الفردية.

ويتفق معظم الاقتصاديين على نموذج السلوك المطروح، وكذلك فرضية الفردانية المنهجية. ولكن الاقتصاد المؤسساتي الجديد قدّم مساهمات جديدة إلى هذا النموذج، والتي اختلف بها عن الاقتصاد التقليدي السائد. وتتمثل أوجه الاختلاف في محورين أساسيين، وهما:

1) المضمون المعرفي

2) الافتراضات المستخدمة.

فيما يخص المضمون المعرفي، تم تجاهل القواعد التي يتم بواسطتها هيكلة وتصميم التفاعلات والمعاملات عادة. وبتعبير آخر، تم اعتبار تلك القواعد من المعطيات أو المسلمات. وبمساعدة التطبيق والتحليل الاقتصادي أصبح اختيار القواعد وتغييرها مع مرور الزمن أمراً خاضعاً للتحليل. أما بالنسبة للافتراضات المستخدمة؛ فقد أدخل الاقتصاد المؤسساتي تغييرين أساسيين على افتراضات التحليل الاقتصادي التقليدي. أولاً، يذهب الاقتصاد المؤسساتي الجديد إلى أنه من الأنسب افتراض العقلانية المحدودة بدلاً من العقلانية الكاملة. ثانياً، يُعدّ افتراض مجانية المعاملات/المبادلات مُضلِّلاً، وعليه يفترض الاقتصاد المؤسساتي أن المعاملات ينشأ عنها تكاليف معلوماتية، وبحثية، وتفاوضية، وتنفيذية، يكون تقديرها مرتبطاً بنوعية المؤسسة المعنية، ويطلق على تلك التكاليف في الاقتصاد تكاليف المعاملات (Transaction Costs). وقد افترضت المدرسة الكلاسيكية الجديدة لفترة طويلة أن تلك التكلفة منعدمة أو تساوي صفر. وأخيراً، من الضروري الإشارة إلى أن العقلانية المحدودة وتكاليف المعاملات يرتبطان ارتباطاً وثيقاً.

من العقلانية الكاملة إلى العقلانية المحدودة

تم عادة افتراض أن الأفراد يسعون إلى تعظيم منفعتهم بأسلوب عقلاني، أو رشيد تماماً. وينم هذا عن وجود دراية ومعرفة واسعة بجميع الخيارات والفرص المتاحة، والقدرة والرغبة في اختيار الأنسب الذي يعود بأقصى نفع، إلى جانب القدرة على تقييم عواقب جميع الخيارات دون

تأخير في الوقت، وبدون تكلفة. وقد عبر كريبس (1990, 745) عن ذلك قائلاً إن: "الفرد الذي يتمتع بعقلانية كاملة لديه القدرة على استطلاع جميع الحالات الممكنة، والقيام بالاختيار الأمثل من بين جميع الخيارات المتاحة، وكل ذلك في نقطة زمنية واحدة وبدون أي تكلفة".

وقد قام فرانك نايت (Frank Knight, 1922) بتقديم مفهوم جديد في الاقتصاد، وهو عدم اليقين، وهي الحالة التي تنعدم فيها قدرة الأشخاص على حساب المنفعة المتوقعة، لعدم قدرتهم على استطلاع جميع المعطيات المتوفرة حولهم. وقد ميز نايت بين عدم اليقين والمخاطرة. ففي الأخيرة، يكون الأشخاص - على الأقل - لديهم القدرة على تحديد بعض الاحتمالات، لعدد محدد من الخيارات، وفي ظل القدرة على حساب المخاطر، يكون لدى الأشخاص القدرة على حساب المنفعة. وبالتالي، هذا يعني إمكانية استخدام نظريات وتطبيقات اتخاذ القرار المعروفة، ولكن ذلك - بالتحديد- لا ينطبق في حالة التعامل مع الشك.

أيقن هربرت سايمن (Herbert Simon, 1955) عدم جدوى فرضية العقلانية الكاملة في بيئة تتسم بعدم اليقين، لذلك قدّم المفهوم الجديد عن العقلانية المحدودة في الاقتصاد. وقد استبدل فرضية تعظيم المنفعة الفردانية بما يُعرف بالإرضاء، وفيه يقوم الأشخاص بتكوين مستويات من التطلّعات تبدو واقعية، و- فقط - في حالة عدم الوصول لتلك التطلّعات يبدأ الأفراد في البحث عن إجراءات بديلة، تختلف عن السلوكيات النمطية المعتادة. ويمكن إثبات أنه من الممكن وجود عقلانية في ظل ظروف عدم اليقين، من خلال استخدام بعض القواعد كوسيلة لاتخاذ القرار (Heiner, 1983). ويسمى هذا النوع من العقلانية - عادة - بـ"عقلانية القواعد". وفي ظل غياب عدم اليقين، لا يصبح هناك سبب لوجود القوانين والمؤسسات، وذلك لأن الأفراد في هذه الحالة يصبح لديهم القدرة على استطلاع جميع الظروف المحتملة، وتقييمها دون بذل أي مجهود، أو موارد. وعليه، يمكن هنا النظر إلى قواعد اتخاذ القرار (أو الاختيار)، على أنها وسيلة، يمكن للأفراد استخدامها للتصرف بعقلانية حيال عدم اليقين.

تكاليف المعاملات

قدّم رونالد كوز (Ronald Coase, 1937) مفهوم تكاليف المعاملات، وقام بتعريفها على أنها تكلفة استخدام السوق. وفي حالة افتراض عدم وجود تكاليف للمعاملات (أو عند مساواتها تحديداً بصفر) يدل ذلك على

افتراض كفاءة أداء السوق وانعدام التكاليف (تساوي صفر). ولكن؛ مع هذا الافتراض لا يصبح هناك أي سبب لوجود الشركات؛ حيث إن المعاملات داخل الشركات لا يتم تنسيقها طبقاً لعلاقات التبادل الاختيارية (كما يحدث في السوق)، وإنما من خلال التوجيهات. ويفسّر كوز وجود الشركات، بملاحظة أن تكاليف استخدام السوق (تكاليف المعاملات) لبعض الأنشطة والوظائف أعلى من تكاليف استخدام الهيكل الوظيفي. وقد وصف دالمان (Dahlman, 1979) - لاحقاً - تكاليف المعاملات على أنها "تكاليف البحث والمعلومات، تكاليف التفاوض واتخاذ القرار، وتكاليف المراقبة والتنفيذ". ويرتبط افتراض إيجابية تكاليف المعاملات ارتباطاً وثيقاً بافتراض محدودية العقلانية؛ حيث إن افتراض كمال العقلانية ينم عن غياب تكاليف المعاملات، وذلك لأن الشخص الملم بكل شيء يجب ألا يتحمل أي تكاليف أو مصاريف استقطاب وفرز وتنفيذ العقود.

وفي الوقت الحالي تخطت أهمّية تكلفة المعاملات كسبب لوجود الشركات؛ لتصبح ذات أهمّية في التنمية الاقتصادية، بصفة عامة. وبوجه عام، مع ارتفاع تكلفة المعاملات، ينخفض عدد المعاملات. وقد امتد مفهوم تكلفة المعاملات حالياً؛ ليشمل تحليل الأسواق السياسية، وظهر ما يُطلق عليه تكاليف المعاملات السياسية (North 1990b and1993). وتشير النظرية إلى أن الأسواق السياسية تتحمّل مخاطر عدم الكفاءة بدرجة أكبر من أسواق المنتجات التقليدية، ويرجع ذلك إلى أن الأسواق السياسية تتسم بصعوبة قياس كمية السلعة المتبادلة والنصوص الملزمة حول الخدمة المعروضة بين الأطراف المشتركة في المبادلة.

وبالتالي يمكن تصوّر العلاقة بين السياسي وناخبيه على أنها عملية مبادلة: فأصوات الناخبين يتم مبادلتها مقابل وعود بتنفيذ سياسات محددة. ولكن الناخبين لديهم القليل من الإمكانات بعد انتهاء الانتخابات لإلزام السياسيين بالوفاء بوعودهم. (وقد وصف بيسمارك Bismarck هذا الأمر في القرن التاسع عشر بكل وضوح عندما أشار إلى أنه:" يكثر الكذب - عادة - قبل الانتخابات، وخلال الحروب، وبعد الصيد"). وبالتالي تصبح تكاليف المراقبة والتنفيذ كأحد عناصر تكاليف المعاملات مرتفعة للغاية.

2.1 المؤسسات: الوظائف والأنواع والعلاقات

هناك العديد من مواقف التفاعل التي قد يظهر فيها ما يطلق عليه "عدم يقين استراتيجي"، ومثال ذلك: تتحرك سيارة مقابل أخرى في شارع

ضيق، لا يسمح بمرور سيارتين دون إبطاء السرعة، ويتساءل سائق كل سيارة عن كيفية تصرّف السائق الآخر. كذلك، هل يمكن لغريبين تبادلا سلعة عن رضا حتى وإن لم يكن من الممكن التأكد الفوري من مواصفاتها القياسية وجودتها؟ وتحت أيّ ظرف يصبح لديهما استعداد لإجراء المبادلة؟ مثال آخر، عندما يقرر اثنان من الطلاب تأسيس شركة، كيف يطمأن كل منهما أنه لن يتم تضليله من قِبَل الآخر؟ وهنا تظهر حالة عدم اليقين الاستراتيجي عند ارتباط نتيجة تصرّف شخص معين، ليس بالشخص ذاته، وإنما بطرف آخر على الأقل، أو بعدة أطراف متفاعلة (وهنا تجدر التفرقة بين عدم اليقين الاستراتيجي وعدم اليقين المحدود، فالأخير تعتمد فيه النتيجة على عوامل الطبيعة، مثل سقوط المطر أو الثلج). ومن العواقب الممكنة لعدم اليقين الاستراتيجي هو - ببساطة - عدم إتمام بعض المبادلات. وبالنظر للأمثلة السابقة يعني ذلك - على سبيل المثال - عدم تبادل سلعة معينة، أو عدم إنشاء شركة.

عندما يتفاعل شخصان، يسود عدم اليقين الاستراتيجي على ذلك التفاعل، وفي حالة عدم قدرة الأفراد المتعاملين على تقدير تصرفات بعضهم البعض، ينتج عن ذلك ظهور حيز قصير من الزمن، تتركّز فيه المعاملات على أعمال مبادلة متزامنة، وتصبح فرص التخصص وتقسيم العمل ضئيلة، وينتج عن ذلك مستوى معيشة متدنّي. ولكنْ؛ يمكن تغيير كل ذلك في حالة القدرة على تقليص درجة عدم اليقين الاستراتيجي، باستخدام القيود السلوكية المناسبة. ويعد تقليص عدم اليقين أحد وظائف المؤسسات، مما يساهم في إطالة المدة الزمنية التي يمكن للأطراف خلالها التعامل مع بعضهم البعض، وإتاحة الفرص وإعطاء حوافز للتخصص، والوصول - بذلك - إلى درجات أعلى من تقسيم العمل، أو باختصار رفع مستوى الرفاهية.

وبهذا الشكل، يمكن القول إنه تم الاقتراب من تحديد وظائف المؤسسات. وعند الاهتمام بمعرفة نشأة المؤسسات وتطوّرها، يجب عدم الوقوع في شرك المغالطة الوظيفية. والمغالطة الوظيفية هي محاولة شرح الحقائق (المؤسسات)، بالإشارة إلى آثارها الإيجابية. فعلى سبيل المثال، لا يتمّ سنّ القانون طبقاً لأثره الإيجابي، ولكنْ؛ نظراً لتوقّع بعض الفاعلين تحسّن أوضاعهم وفقاً لهذا القانون. ففي إطار الفردانية المنهجية يتم شرح نشأة المؤسسات، من خلال عرض دوافع وحوافز الأطراف المتفاعلة لإنشائها.

تعريفات المؤسسات

يُعد الاقتصاد المؤسساتي الجديد من العلوم البحثية الناشئة. فلا عجب - إذن - من عدم صدور تعريف عام متفق عليه للمؤسسات، ولكن؛ يمكن التفرقة بين اتجاهين في هذا الصدد:

(الأول) تُعرَف المؤسسة على أنها نتاج لمباراة.

(الثاني) تُعرَف المؤسسة على أنها قواعد للمباراة.

ويمكن اعتبار تعريف سكوترز (Schotters, 1981) منتمياً للاتجاه الأول. فقد قام بتعريف المؤسسات على أنها "... من لوازم السلوك الاجتماعي الذي يتعارف ويتفق عليه جميع أفراد المجتمع، والذين يُقرّون سلوكاً متكرراً في موقف بعينه، يفرض نفسه، أو تفرضه سلطة خارجية". أما تعريف[*] دوغلاس نورث (1990a) يتبع الاتجاه الثاني؛ فهو يشير إلى أن المؤسسات تعدّ قواعد المباراة في المجتمع، وبذلك تكون المؤسسات هي "... حدود التعامل بين البشر، والتي يضعها البشر بأنفسهم، وهم - بذلك - يخلقون الحوافز للتعامل فيما بينهم، سواء كان هذا التعامل من نوع سياسي، أو اجتماعي، أو اقتصادي".

ويقدم هذا الكتاب تعريفاً مقترحاً للمؤسسات، يتشابه كثيراً مع التعريف الذي استخدمته إلينور أوستروم (Ostrom, 1986). فمن وجهة نظرنا، يجب التمييز بين مكونَين رئيسين للمؤسسات: القواعد في ناحية، والعقوبات في ناحية أخرى. وعليه، يمكن تعريف المؤسسات على أنها " قواعد عامة ومعروفة، يمكن - بمساعدتها - تنسيق مواقف التعامل المتكررة، ويتبعها آليات التنفيذ التي تحمي - بدور ها - أو تهدد بالعقاب عند مخالفة القواعد".

خصائص القواعد

لمواصلة ما تم ذكره من طرف أوستروم (1986, 5) يتم تعريف القواعد هنا على أنها: "نصوص عامة ومعروفة، يلجأ مجموعة من الأشخاص لاستخدامها في تنظيم التعاملات المتكررة فيما بينهم. والقواعد هي نتاج محاولة ضمنية أو صريحة لمجموعة من الأفراد للوصول إلى النظام أو تحديد التوقعات في المواقف المتكررة." وتجدر الإشارة هنا إلى خاصيتين في هذا التعريف:

(الأولى) القول بأن القواعد معروفة وعامة لا يعني أن جميع

أفراد المجتمع على دراية كاملة بهذه القواعد، فهناك حدود للاعب؛ حيث إنه لا يستطيع الإلمام بجميع الجوانب المحيطة بتعاملاته. وفي إطار صفة "العمومية"، من الجدير بالذكر أن القواعد الخاصة التي لا يتشارك فيها باقي أفراد المجتمع لا تُعدّ قواعد بالمعنى الموضح أعلاه.

(ثانياً) القواعد ترمز إلى نتاج السلوكيات أو الأنشطة البشرية Human Actions، وليست - بالضرورة - نتاج التدبير البشري Human Design؛ لأن نشأة تلك القواعد ترجع إلى محاولات ضمنية، وأيضاً معلنة للأفراد في محاولة تنظيم المعاملات فيما بينهم.

القواعد نتيجة لأنشطة البشر، وليس من تصميم البشر:

تتكون القواعد - مع مرور الوقت - طبقاً لأنشطة وسلوكيات الجهات الفاعلة المختلفة دون سعي أو رغبة من فرد بعينه. مثال على ذلك القواعد اللغوية: فقد نشأت القواعد اللغوية كنتاج للسلوك البشري، ودون سابق تخطيط من شخص بعينه. وأول شخص ناطق باللغة الألمانية يحصل على جائزة نوبل في علوم الاقتصاد فريدريك أ. هايك قد استخدم بكثرة مصطلح "نتاج السلوك البشري، وليس التدبير" للإشارة إلى خاصّيّة التطوّر والنشأة للقواعد. وكان يستعين دوماً بإسناد من آدم فيرغسون أحد فلاسفة الأخلاقيات الإسكتلنديين في القرن الثامن عشر. ويشير فيرغسون في مقاله عن "تاريخ المجتمع المدني" (1767/1986، 258) أن هذا المصطلح نفسه صادر من الكاردينال الفرنسى دو ريتز.

وتتخذ القواعد شكلين رئيسين مختلفين: 1) الأوامر، وهي نصوص عن سلوكيات بعينها أو إطار من السلوكيات المسموح بها. 2) النواهي، التي تحظُر أحد أو بعض السلوكيات بعينها.

أشكال الرقابة

تم التركيز - حتى الآن - على القواعد دون التطرق إلى كيفية مراقبة الالتزام بهذه القواعد. وهنا يمكن التفرقة بين الأشكال المثالية المختلفة للرقابة.

أولاً، من الضروري الإدراك بأن القاعدة تتمتع برقابة ذاتية ضمنياً دون

الحاجة للتهديد بالعقوبات؛ لأن مخالفة تلك القاعدة يضع الجاني في موقف سلبي، بعكس الملتزم بالقاعدة. لهذا فهو لديه الدافع للالتزام بالقواعد. وفي إطار نظرية الألعاب (Game Theory)، يتم التعامل في هذا النمط مع مباراة تنسيقية بحتة، يمثل فيها الالتزام بالقواعد المبدأ الأساسي، والغالب لجميع المشاركين. والمثال الشائع في تلك الحالة: أنه في الدولة التي تكون فيها القيادة بالمحاذاة يميناً، لا يتمتع المخالف لهذه القاعدة بأي مميزات، إلا إذا كانت لديه ميول انتحارية.

ثانياً، يمكن تحقيق الالتزام بالقواعد من خلال „حتمية الالتزام الشخصي" للفاعلين. ويختلف هذا النوع من الرقابة عن سابقه؛ حيث إن الفاعلين لا يتبعون - حتماً - حسابات عقلانية، ولكنهم - على الأرجح - يستوعبون بعض القواعد الأخلاقية التي تمثل دافعاً معنوياً لاتباع قاعدة بعينها، حتى وإن كان ذلك ضد مصلحة شخصية محددة بدقة.

تعريف: "يستوعبون" = قبول قواعد الجماعة كقواعد صالحة للتطبيق على الفرد"

وبعبارة أخرى، تمثل القيود المستوعبة - بدرجة محددة على الأقل - نتيجة لحساب المنفعة والتكلفة، وهي تتميز بأنها عامة، لكونها من التقاليد الحضارية المتعارف عليها. وهي تشكّل القناعات المشتركة والآراء الجماعية التي تؤدي إلى نمطية السلوك، وتؤثر - بالتالي - على نطاق أوسع من الحدود الشخصية. ومثال على ذلك زائر الشاطئ على الرغم من تأكده أنْ لا يوجد أحد يلاحظه، وهو - أيضاً - لا يعتزم زيارة الشاطئ مرة أخرى، إلا أنه لا يترك فضلات طعامه وشرابه، وإنما يأخذها معه لأقرب سلة مهملات.[٣]

ولكن؛ من ناحية أخرى لا تؤدي جميع أنماط التعاون لقاعدة، تتمتع برقابة ذاتية أو إلى التزام شخصي من الفاعلين. وهنا تظهر باقي أنواع الرقابة التي تستلزم عقوبات خارجية من فاعلين آخرين، ويؤدي ذلك إلى طرح مشكلة العمل الجماعي.



مشكلة العمل الجماعي: عند استفادة جميع الفاعلين من سياسات خاصة، عادة يتنصل الغالبية من تطبيق هذه السياسات، لتواكلهم واعتمادهم على بعضهم البعض. وسوف يتم تناول هذه المشكلة بالشرح والتفصيل في الفصل الرابع.

وهكذا، في حالة مخالفة أحد الفاعلين للقواعد وإلحاق الضرر بغيره يصبح الدافع عند المتضرر لمعاقبة المخالف أقل إذا كانت لديه قناعة بقلّة فرص لقاء المخالف مرة أخرى. كذلك يخشى المتضرر من تحمل تكاليف إضافية لعقاب المخالف نظراً لشكّه في لقائه مرة أخرى، وذلك بالإضافة إلى ضآلة العائد المقدر من العقوبة المتوقعة على المخالف. وتظهر مشكلة الرقابة على الملكية العامة في حالة الرقابة العشوائية للمجتمع. فهناك عدد كبير وغير معروف من الأفراد يعملون على تطبيق الالتزام بقواعد مجتمعية باستخدام رقابة غير رسمية - وفي أقصى الظروف تكون الرقابة متبادلة بين طرفين. ومن أحد الأشكال الممكنة لمعاقبة السلوك المخالف يمكن أن يتم - على سبيل المثال - من خلال إخطار الآخرين عن المخالفة، وبذلك يتم الإضرار بسمعة المخالف داخل المجتمع.

ويوجد - أيضاً - نوعان آخران من الرقابة، يختلفان عن الرقابة غير الرسمية، يقوم بهما فاعلون آخرون، ولكن؛ بصورة منظّمة. ونقصد - هنا - الرقابة الخاصة المنظمة من ناحية، والرقابة الحكومية المنظمة، من ناحية أخرى. وتختلف الرقابة الحكومية عن مثيلتها الخاصة بأنها تتمتع بخاصية هرمية، وتدرج المسؤوليات يندرج تحت سلطتها الفاعلين الخاصين. ويمكن استخدام الرقابة الخاصة المنظمة على سبيل المثال لرقابة التزام محاكم خاصة لبعض القواعد الرسمية. بينما تعدّ الرقابة الحكومية المنظمة للقواعد القانونية أحد واجبات المحاكم العامة.

وتحاول النقاط التالية توضيح مفهوم المؤسسة بشكل أكبر:

أولاً: القاعدة هي المكون الأول للمؤسسة طبقاً للتعريف المذكور آنفاً، وهي تقيد - دائماً - سلوك الفرد. ولكن؛ من ناحية أخرى، لا يشكّل كل قيد لسلوك البشر قاعدة. فقد تكون القيود من فعل قوانين الطبيعة على سبيل المثال. وحتى في حالة أن القاعدة هي نتاج لسلوك البشر (كما تم ذكره سابقاً عن مصطلح المؤسسة عند نورث) تظل تُمثل نوعاً آخر من القيد، ولا يجوز إطلاق مصطلح المؤسسة عليها؛ حيث تُعدّ تلك القيود قائمة على

أساس العزم بالتصرّف على نحو معين. وهذا العزم قد يحتوي على الوعد بمراعاة واحد أو أكثر من المؤسسات، ولكنها لا تُعدّ مؤسسة في حدّ ذاتها؛ لأنها لا تتمتع بالخاضية المطلوبة من كل قاعدة، وهي العمومية والشهرة. وبهذا تنتفي - أيضاً - صفة المؤسسة عن العقد المنبثق عن عزم متبادل بين الشركاء المتعاقدين (انظر في المقابل وليامسون، 1990، 17). ثانياً: المؤسسات لها محتوى معلوماتي، ولهذا تقلّل من عدم اليقين الاستراتيجي. وكذلك - أيضاً - الصحف والقنوات الإخبارية والأسعار جميعها يتمتع بمحتوى معلوماتي، ولكنها لا تقلّل - بالضرورة - من عدم اليقين الاستراتيجي، وهي خلاف ذلك، لا تحتوي على قاعدة، ولا على نظام رقابي، وبذلك لا تتأهل للانتماء للمؤسسات.

وقد تم محاولة تلخيص تلك الأفكار الواردة سابقاً في الجدول رَقْم (1). وبناءً على ذلك، يكون من المنطقي التفرقة بين خمسة أنواع من المؤسسات. وفي هذا السياق، نطلق على المؤسسات التي لا يتم تطبيقها من خلال الرجوع للحكومة مصطلح „المؤسسات الداخلية"(Internal Institutions) . كما نطلق - أيضاً - على المؤسسات التي تعتمد في تطبيقها على التدخّل الحكومي "المؤسسات الخارجية"(External Institutions) . وتستند هذه التسمية على أساس مفهوم الفصل بين الدولة والمجتمع، فالقواعد التي يتم معاقبة مخالفيها داخل المجتمع تسمّى بالمؤسسات الداخلية، بينما القواعد التي يتم معاقبة مخالفيها عن طريق الدولة - وبذلك خارج نطاق المجتمع - تسمّى بالمؤسسات الخارجية.

جدول رَقْم 1 : أنواع المؤسسات الداخلية والخارجية

مثال	نوع الرقابة	نوع المؤسسة	القواعد
القواعد النحوية للغة	رقابة ذاتية	داخلية من النوع الأول	١. العُرف
الوصايا العشر، التصنيفات الحتمية	التزام ذاتي حتمي	داخلية من النوع الثاني	٢. القواعد الأخلاقية
سلوكيات التعامل في	رقابة عشوائية من خلال مشاركين آخرين	داخلية من النوع	٣. العادات

المجتمع		الثالث	
القانون الوضعي الاقتصادي	رقابة منظمة من مشاركين آخرين - رقابة خاصة منظمة	داخلية من النوع الرابع	٤. قواعد رسمية خاصة
قانون الأحوال الشخصية والجنائية	رقابة حكومية منظمة	خارجية	٥. قواعد القانون

المصدر: Kiwit And Voigt, 1995

تعكس المؤسسات الداخلية من النوع الثاني والثالث على الأخص ما يشترك فيه غالبية أعضاء المجتمع من قيم ومعايير. والقيم تم تعريفها على أنها „...التوقعات التي تؤثر على أسلوب اتخاذ القرار... والقيم لا تتساوى مع معايير السلوك. فالقيم هي معايير الآمال غير المرتبطة بمواقف محددة. والقيمة يمكن اتخاذها كمرجع لعدد من المعايير الخاصة، في حين أن المعيار الخاص يمكن أن يمثل في الوقت نفسه تطبيقاً لقيم مختلفة" (مترجم من الموسوعة الدولية للعلوم الاجتماعية 1968، الجزء 16، 283). وبالتالي يمكن اعتبار „العدالة" قيمة مشتركة. ولكن المعنى التطبيقي للتصرف بعدل في مواقف محددة، تحدده بعض معايير العدل السارية. ومعايير العدل في المجتمع يمكن أن تؤدي إلى الالتزام الشخصي للأفراد (النوع الثاني)، وقد تؤدي - أيضاً - لقيام أفراد المجتمع بمعاقبة الأشخاص المخالفين لتلك المعايير.

العلاقات بين المؤسسات الداخلية والخارجية

كما تم الإشارة سابقاً، توجد أنواع عديدة ومختلفة من المؤسسات. ولا يكمن الاختلاف بينها في طريقة التطبيق فقط، وإنما - أيضاً - في خاصّية القاعدة من حيث إذا كانت إرشادات أو محظورات. وبما أن خاصّية القاعدة في المؤسسات المختلفة قد تنشأ نتيجة مصادر مختلفة أيضاً، تظهر هنا أهمّية توضيح العلاقات الممكنة بين أنواع المؤسسات المختلفة، وقد يبدو - أيضاً - من المنطقي أن تأثير المؤسسات الخارجية مستمد من المؤسسات الداخلية، ولكن - أيضاً - قد تطغى المؤسسات الداخلية عليها أو تلغي تأثير المؤسسات الخارجية تماماً. وتتجلى أهمّية ذلك في المحيط الذي تعمل فيه المؤسسة على تقليص درجة عدم اليقين. وتبدو العلاقات التالية بين المؤسسات الداخلية والخارجية منطقياً ممكنة:

1) قد ترتبط المؤسسات الخارجية والداخلية بعلاقة حيادية (Neutral) عندما لا يتعاملان في المجالات المتداخلة للسلوك البشري.

2) قد ترتبط المؤسسات الخارجية والداخلية بعلاقة تكاملية (Complementary) عندما تقوم بتقييد السلوك البشري بنفس المضمون أو بمضمون متشابه، وتكون الرقابة مكفولة من الدولة، ومن الجهات الخاصة - أيضاً - على حد سواء.

3) قد ترتبط المؤسسات الخارجية والداخلية بعلاقة استبدالية (Substitutive) عندما تقوم بتقييد السلوك البشري بنفس المضمون أو بمضمون متشابه، وتكون الرقابة مكفولة إما من الدولة أو من الجهات الخاصة.

4) قد ترتبط المؤسسات الخارجية والداخلية بعلاقة تعارضية (Conflicting)عندما يكون الالتزام بمؤسسة داخلية مرتبط بمخالفة المؤسسة الخارجية، والعكس صحيح.

وقد أثبتت توقعات السلوك البشري التي بُنيت بمساعدة النموذج البسيط للفرد الاقتصادي فشلها في كثير من الأحيان. وفي نموذج السلوك الاقتصادي يتغير السلوك طبقاً لتغير القيود، ولكن؛ تستمر التفضيلات ثابتة. ومن أجل التمسك بهذه النظرية من الأفضل النظر بإمعان للقيود المعنية، بشكل أكبر مما كان يتم حتى الآن. ويذهب الاقتصاد المؤسساتي إلى أنه يمكن تحسين كفاءة التوقعات جذرياً عندما يتم أخذ القيود من المؤسسات الداخلية - مثل العادات، والتقاليد، والقواعد الأخلاقية - في عين الاعتبار بصورة أفضل.

3.1 أسئلة بحثية

تعتمد منهجية التعامل في الفصول القادمة وفقاً للتفرقة بين مستويين:

(1) على المستوى الأول يتم التعامل مع المؤسسات باعتبارها معطيات خارجية، وينصب اهتمامنا على معرفة تأثير هذه المؤسسات على المتغيرات التي تهم الاقتصاديين. ويمكن المقارنة بين مختلف المؤسسات؛ لكي نطرح السؤال عما إذا كان اختلاف المؤسسات وتغيرها يؤدي إلى نتائج مختلفة. وقد أشرنا - فيما سبق - أن الاقتصاد المؤسساتي يعول على التباين الكبير بين مجموعات المؤسسات القائمة كأحد المعطيات

الرئيسة في تفسير معدلات النمو المختلفة. وسوف يتم تخصيص الجزء الثاني من الكتاب لهذا المستوى.

تعريف: التباين: هو مقياس للتشتت الإحصائى للبيانات حول القيمة المتوسطة. ومثال على ذلك: يمكن حساب التباين لمعدلات النمو.

(2) على المستوى الثاني يتم التعامل مع المؤسسات باعتبارها داخلية/ ضمنية (Endogenous) وليست معطيات خارجية. وفي هذا الإطار، ينصب الاهتمام على شرح نشأة المؤسسات؛ إذ إن تفسير التباين الكبير بين المؤسسات يتطلب بالضرورة فَهم ظروف النشأة المختلفة التي أدت إلى هذه الفوارق الكبيرة. وفي الجزء الثالث من هذا الكتاب، سنعرض باختصار المحاولات المطروحة لشرح تغير المؤسسات الخارجية، وأيضاً الداخلية.

ويمكن تلخيص ما سلف ذكره من اختلافات بين المؤسسات الخارجية والداخلية في المصفوفة التالية:

الجدول 1/2: تحديد مجالات البحث

	تأثير المؤسسات	نشأة المؤسسات
المؤسسات الخارجية	١	٣
المؤسسات الداخلية	٢	٤

وتنتمي هذه المجالات الأربعة بالكامل إلى برنامج بحثي إيجابي. فهنا لا يقتصر الأمر على مقولات حول مدى ملائمة أية نوع من المؤسسات لاقتصاد الدولة، وإنما يهمنا شرح كيف نشأت هذه المؤسسات (المربع 3، 4)، وأثر المؤسسات على متغيّرات أخرى (المربع 1، 2). وسنستخدم هذه المصفوفة الرباعية البسيطة في الفقرات القادمة لشرح بعض التساؤلات التي تُعد محل اهتمام أنصار الاقتصاد المؤسساتي.

وسوف تتم دراسة تأثير المؤسسات الخارجية (المربّع الأول) بالنظر إلى العديد من الجوانب على النحو التالي:

- أثر المؤسسات على تبادل السلع بين الأفراد، ونوعية السلع المتداولة، وشروط السداد المتفق عليها لإتمام التبادل، إلخ.. ويتم تناول ذلك في الجزء الثاني.

- أثر المؤسسات في تنظيم الأفراد للتعاملات وتكرارها. ويأتي الاهتمام بهذه الأسئلة في إطار الجزء الثالث.

- أثر المؤسسات في تحفيز العمل الجماعي Collective Action. ويأتي في صدارة الاهتمام بهذا الصدد تصرفات ممثلي الدولة. كما يدور التساؤل - أيضاً - حول إمكانات التداول الحر دون تدخل من الدولة للسلع الجماعية مثل البيئة النظيفة، وذلك في الجزء الرابع.

- وأخيراً، أثر المؤسسات على النمو والتنمية؛ وسوف يتم تخصيص الجزء الخامس لعرض الرؤى المختلفة حول ذلك.

وفي حين تتناول مجالات البحث من (أ) إلى (ج) أسئلة على مستوى الاقتصاد الجزئي، فإن مجال البحث (د) يصف تحدياً ممكناً للنظرية الكلية القائمة. وتسري أفكار مكتسبة من مجالات البحث (أ) إلى (ج) في هذا المجال. ويمكن طرح نفس هذه الأسئلة بالنظر إلى (المربع الثاني) في الجدول رقم (1/2)، ومن ثمَ؛ سيتم تناول أثر المؤسسات الخارجية والداخلية كل في فصلٍ خاص به. وسوف يتم تخصيص الجزء الثالث من هذا الكتاب لشرح المربعات الثالث والرابع (من الجدول). ويدور التساؤل في الفصل السادس من الكتاب عن كيفية شرح تغيير المؤسسات الخارجية، في حين ينصب التساؤل في الفصل السابع - وطبقاً للمربع الرابع - عن كيفية شرح تغيير المؤسسات الداخلية؛ وذلك من خلال الاستعانة بالأدوات الاقتصادية.

كما سبقت الإشارة، فإن الجزءين الثاني والثالث من هذا الكتاب يمثلان اهتماماً بحثياً إيجابياً. أما الجزء الرابع والأخير من الكتاب؛ فيتكون من ثلاثة فصول ينصب اهتمامها على الجانب المعياري. فحالما يظهر أكثر من اختيار للتصرف، يجب التساؤل عن أي من الاختيارات يجب انتقاؤها، وتتطلَب الإجابة عن هذا السؤال نظرية معيارية. ومن هنا يهتم الفصل الثامن بمكونات النظرية المعيارية القائمة. وبعدها يتم التساؤل عن تداعيات الاقتصاد المؤسساتي الجديد على الاقتصاد السياسي التطبيقي، وكذلك على نظرية الاقتصاد السياسي. ويُختتم الكتاب بالفصل العاشر، والذي يقوم بعرض رؤية لإمكانات تطوير الاقتصاد المؤسساتي الجديد.

4.1 الأدوات

بعد عرض منظم في الفقرة السابقة للأسئلة التي تشغل أنصار الاقتصاد المؤسساتي، ننتقل - الآن - لعرض مختصر للأدوات التي يستخدمونها للإجابة عن تلك الأسئلة. وتتلخص الأدوات التي سيتم عرضها هنا في نظرية الألعاب (1.4.1) ، التحليل المؤسساتي المقارن (1.4.2)، التجارب المختبرية (1.4.3)، وكذلك اختبارات الاقتصاد القياسي (1.4.4).

1.4.1 نظرية الألعاب: أداة لتحليل مواقف التعامل الاستراتيجية

تناولنا في الفقرة الأخيرة توضيح دور المؤسسة في تسهيل تعامل الأفراد في ظل عدم اليقين الاستراتيجي. وتجدر الإشارة أنه لا يسير كل موقف يتعامل فيه شخصين أو أكثر وفق نمط متطابق، فقد يحدث أن يقوم فردان بتعظيم منفعتهما، باتباع سلوك معين (مباراة تنسيقية)، أو أن يكون مكسب الأول بمثابة خسارة للثاني (مباراة المحصلة الصفرية)، أو أن يوجد مزيج من التنسيق والصراع (مباراة مختلطة الدوافع). وقد قامت نظرية الألعاب بتجريد كثير من مواقف التعامل إلى مكوناتها الأساسية، وهي - بذلك - تساعد على إنتاج توقعات لسلوك الأفراد الراشدين المتواجدين في مواقف معينة. ويمكن القول إن تلك النظرية أصبحت تمثل مكوناً رئيساً في علم الاقتصاد. ونظراً لأن المجال لا يسمح للقيام بشرح واف عن نظرية الألعاب، فسيتم الاقتصار على عرض مباراتين باختصار؛ أحدهما تنسيقية؛ والأخرى مختلطة الدوافع.

تحتوي المباراة على ستة مكونات:

(1) اللاعبون. ونفرق هنا بين مباريات ثنائية وأخرى متعددة المشاركين. وسوف نركز مبدئياً على المباريات الثنائية.

(2) القواعد. وهي تشرح متى يحق لكل لاعب أي من خيارات التصرف. وفي بعض المباريات يقوم اللاعبون باتخاذ القرار آنياً، وفي مباريات أخرى، يكون اتخاذ القرار بالتسلسل. ويتحكّم هيكل المباراة في تحديد ما إذا كان البدء في الاختيار[.....] ميزة أو عيباً.

(3) الاستراتيجيات. يمكن تصور الاستراتيجية على أنها وصف كامل للتصرفات التي يمكن للاعب القيام بها في جميع مواقف المباراة الممكنة.

(4) كمية المعلومات. إذا افترضنا كمال المعلومات، فإننا نفترض إلمام اللاعبين بقواعد المباراة، والاستراتيجيات الممكنة لجميع المشاركين، وكذلك - أيضاً - العوائد من كافة تنسيقات الاستراتيجيات المتوقعة. وتتوفر المعلومات الكاملة بدراية الفرد بالاختيارات السابقة لمنافسيه.

(5) دالّة العوائد. وتدلّ على تقييم اللاعبين للنتائج الممكنة للمباراة.

(6) النتيجة. هنا يكون مفهوم توازن ناش ذو أهمّية خاصة؛ حيث يتم بواسطته شرح الموقف الذي يكون فيه اللاعب مؤهلاً لتحسين وضعه من خلال تغيير استراتيجيته، في حالة احتفاظ المشاركين الآخرين كل باستراتيجيته.

وتتعدد طرق عرض المباريات؛ ويقتصر العرض التالي على استخدام الشكل المصغر، وهو طريقة للعرض، يظهر فيها العائد كنتيجة لمجموعة تصرفات المشاركين؛ ويمثل الرَّقم الأول العائد للاعب الأول (العمود الأفقي)، في حين يمثّل الرَّقم الثاني العائد للاعب الثاني (العمود الرأسي).

المباراة التنسيقية

بالعودة مرة أخرى للمثال السابق؛ حيث يقود سائقا السيارتين في شارع ضيق كل صوب الآخر - ولنطلق عليهما أحمد ومحمد - عندما يتقابلان، يمكنهما الانعطاف يساراً أو يميناً. وكل منهما يهتم بتنسيق سلوكه مع الطرف الآخر؛ لأنه في حالة فشلهما ينتج عن ذلك حادثة غير مرغوب فيها. هذه المباراة لها توازنان في الاستراتيجيات الخالصة: فيمكن لكليهما الانعطاف يساراً أو ينعطف كلاهما يميناً (وهناك توازن آخر في الاستراتيجيات المختلطة لن نأخذه في الاعتبار - ويعني ذلك أن ينعطف كلاهما بنفس الاحتمال إما يميناً أو يساراً). وعند النظر إلى مصفوفة العوائد، فلا نجد أي دليل على ما ينوى السائقان فعله. فإذا كان

السائقان قد التقيا قبلها؛ لأصبح لديهما إمكانية الاتفاق على الانعطاف إما يميناً أو يساراً، ويكون هذا الاتفاق صادقاً؛ لأن السلوك المخالف لن يُحسّن وضع أي منهما. وفي تلك الحالة، يسمى حل هذه المباراة التنسيقية بالعُرف. ولا تستلزم الأعراف - على الأقل من حيث المبدأ - أية تطبيق من أطراف خارجية مثل الدولة. وتندرج الأعراف كحل للمباراة التنسيقية تحت التصنيفات المؤسساتية السابق ذكرها كمؤسسة تسود بذاتها؛ أي مؤسسة داخلية من النمط الأول.

المصفوفه 1.1: المباراة التنسيقية

		محمد	
		يمين	يسار
أحمد	يمين	**صفر ، صفر**	-٢ ، -٢
	يسار	-٢ ، -٢	**صفر ، صفر**

ملاحظة: رصدنا في المربعات عوائد اللاعبين، صاحب اختيار العمود الأفقي (أحمد) وصاحب اختيار العمود الرأسي (محمد). والأرقام الكبيرة تمثل مستويات أعلى من المنفعة. وتم تلوين التوازنات.

مباراة مختلطة الدوافع: معضلة السجين

معضلة السجين تمثل أكثر مباراة تم تحليلها بمعرفة علماء المباريات. وتوضح القصة التالية سبب تسميتها بمعضلة السجين: اثنان من المتهمين - جمال وعلاء - تم القبض عليهما، وحجزهما في زنزانات منفصلة. والشرطة متأكدة من ارتكابهما تهماً مختلفة، ولكن؛ ليس لديها الأدلّة لمحاكمتهما، فيشرح ضابط التحقيقات للمتهمين أن لديهما اختياران: الاعتراف أو الإنكار. فإذا أنكر السجينان، سوف يتم اتهامهما بتهمة خرق قانون بسيطة وبعقوبة منخفضة نسبياً. وإن اعترف الاثنان سوف يُعاقبان بشدة، ولكن؛ يضمن لهما الضابط عدم توقيع أقصى العقوبة. وإن اعترف واحد، في حين أنكر الآخر، سيكون من نصيب المعترف تخفيفاً في العقوبة ("قاعدة شهود العيان")، في حين يواجه الآخر أشد عقوبة. ونستخرج من القصة مصفوفة العوائد التالية:

مصفوفة 1.2.1 : معضلة السجين

		جمال	
		انكار	اعتراف
علاء	انكار	سنة حبس ، سنة حبس	١٠ سنوات ، ٣ أشهر
	اعتراف	٣ أشهر ، ١٠ سنوات	٨ سنوات ، ٨ سنوات

عند النظر لمدة العقوبات يظهر لنا أن على "علاء" الاعتراف في حالة إنكار "جمال"؛ لأن ذلك يؤدي إلى أفضل نتيجة للعقوبة بالنسبة لعلاء، وهي متمثلة في ثلاثة أشهر سجن، وهذه النتيجة أفضل من إنكارهما معاً؛ لأنه في هذه الحالة ستكون عقوبة "علاء" سنة خلف القضبان. وبالنظر - مرة أخرى - إلى المباراة التنسيقية السابقة بين محمد وأحمد؛ نجد أنه كان هناك نقطتا توازن في الاستراتيجيات النقية؛ ولكن؛ ما يميّز مباراة معضلة السجين أن لها توازناً واحداً فقط: فبغضّ النظر عن تصرف "جمال"، يكون من الأفضل لعلاء الاعتراف؛ فإن لم يعترف "جمال" تكون عقوبة علاء ثلاثة أشهر (أفضل من سنة)، وإن اعترف تكون العقوبة ثماني سنوات (أفضل من عشرة). فالاعتراف في هذه الحالة هي الاستراتيجية المهيمنة Dominant Strategy. والشيق في هذه المباراة هو أن السلوك العقلاني للفرد يؤدي إلى نتائج جماعية غير عقلانية: ففي حالة إنكار الاثنين تكون عقوبة كل منهما سنة واحدة، وفي حالة اعترافهما معاً، يُزجّ بهما في السجن ثماني سنوات.

وفيما يلي يتم عرض المباراة نفسها مرة أخرى، ولكن؛ بصورة مختلفة؛ حيث تم استبدال سنوات العقوبة بعوائد في شكل ترتيبي Ordinal؛ بحيث تمثل القيم الكبيرة مستوى أعلى من المنفعة.

جملة استيعابية

في المقاييس الترتيبية تعبر المقاييس عن الترتيب طبقاً للأهمّيّة، أما في المقاييس الرقمية؛ يكون للمسافات الرقمية أهمّيّة خاصة.

ويظهر الآن جلياً أن التصرف الفردي العقلاني يؤدي إلى نتائج جماعية غير عقلانية: سيقوم علاء وجمال باختيار نقطة التوازن التي تتيح لهما مستوى رَقْم 2 من المنفعة لكل منهما؛ في حين أنه

لو كان بإمكانهما التنسيق فيما بينهما، لتمكنا من الوصول إلى مستوى رَقْم 3 من المنفعة لكل منهما.

مصفوفة 1.2.2 : معضلة السجين

		جمال	
		إنكار	اعتراف
علاء	إنكار	٣ ، ٣	١ ، ٤
	اعتراف	٤ ، ١	٢ ، ٢

وهنا يتبادر للأذهان التساؤل التالي: لماذا اشتهرت مباراة "معضلة السجين" في الاقتصاد إلى هذا الحد، على الرغم من أن التعامل مع المتهمين ليس من اختصاص الاقتصاديين؟ ويمكن الإجابة عن هذا التساؤل بتوضيح مدى اقتناع الاقتصاديين بأن كثير من المواقف اليومية تخضع لنفس هيكل ونمط مباراة معضلة السجين. فإذا تذكّرنا الغريبين اللذين يريدان تبادل سلعة، ولا يمكن التحقق من مواصفاتها، وإذا افترضنا أن كلاهما يشعر بميزة تبادل السلعة ذات المواصفات الحقيقية المطلوبة، ولكن البائع قد يضع نفسه في موقف أفضل باستبدال كاميرا التصوير الأصلية بأخرى مقلَدة (على سبيل المثال)، في حين أن المشتري قد يتمكّن من تحسين موقفه، باستخدام عملات مزوَرة أو إصدار شيك دون رصيد. ويمكن شرح دوافع المتشاركين - أيضاً - باستخدام مباراة معضلة السجين على النحو التالي: يهيمن شعور المخالفة، وليس التعاون على المتشاركين. وعلى الرغم من أننا نهتم - من وجهة نظر المجتمع - باعتراف المتهمين، إلا أننا نهتم - أيضاً - في مواقف التبادل أن يحصل كلا المتشاركين على الخدمة المطلوبة بالالتزام بالعقد، وعدم خداع الطرف الآخر. وعليه، فإنه من إحدى الواجبات السياسية للاقتصاد المؤسساتي اقتراح تلك المؤسسات التي تجعل من معضلة السجين مباراة، يكون الالتزام فيها بالاتفاقات المبرمة هو الاختيار الرشيد للمشاركين.

هذا، ويستخدم أنصار الاقتصاد المؤسساتي نظرية الألعاب كأداة للتحليل، ولكن؛ بشيء من الحذر. فقد رأينا عاليه أن كثيراً منهم ينتقض فرضية العقلانية الكاملة، وهذه الفرضية بالذات هي أساس كثير من المباريات. كذلك، يشير أنصار الاقتصاد المؤسساتي إلى أن اختيارات التصرف لا تتوفر كمعطيات خارجية

للمشاركين، فهي لا تتعلق بمحيطهم الحضاري فقط، وإنما تتعلق بتصوراتهم وتخيلاتهم؛ كما أن دوال العوائد ليست كذلك من المعطيات. ويمكن القول إنه بالرغم من تلك المشاكل تظل نظرية الألعاب من الأدوات الهامة في التحليل الاقتصادي؛ لأن الأمر يتعلق بالتصرف في مواقف تتصف بعدم التيقن الاستراتيجي، وقد تم تطوير نظرية الألعاب خصيصاً لتحليل تلك المواقف.

1.4.2 التحليل المؤسساتي المقارن

التحليل المؤسساتي المقارن هو محاولة لمعرفة أثر الترتيبات المؤسساتية البديلة على المتغيرات المختلفة التي تهم الاقتصاديين ومقارنتها. وقد أطلق كوز (1964) مصطلح التحليل المؤسساتي المقارن، وفيه يتم مقارنة المؤسسات التي يمكن تطبيقها ببعضها البعض. ويمكن اعتبار هذا المصطلح بمثابة انحراف مقصود عن نوع آخر من المقارنة التي كان يتم استخدامها في النظريات التقليدية: وفيها يتم - عادة - مقارنة ناتج دراسة تطبيقية بناتج آخر مثالي ونظري. هذه المقارنات تكون مغايرة للواقع، وغالباً ما يتم طلب تدخل الدولة على أساس تلك المقارنات.

ويهتم مؤيدو الاقتصاد المؤسساتي الجديد بتكاليف التنسيق الناتجة عن مختلف الترتيبات المؤسساتية وآثار تلك الترتيبات؛ حيث يُعدّ حساب التكاليف اللازمة لتنفيذ المؤسسة محل التحليل أحد الوسائل الممكنة لقياس كفاءة المؤسسة، وهذه هي تكاليف المعاملات السابق عرضها. وتسفر المؤسسات المختلفة عن مصاريف إدارية مختلفة، والتي يتم على أساسها تقييم تلك المؤسسات.

1.4.3 التجارب المختبرية

إن نموذج السلوك الاقتصادي للأفراد هو نموذج في غاية البساطة، لا يسمح بحساب توقعات دقيقة. وعليه، فإنه من الأوقع اختبار هذه التوقعات في المختبر؛ حيث يمكن التحكم بدقة في الظروف المحيطة بالتجربة. وبالفعل تم محاولة ذلك الأمر مراراً في السنوات الأخيرة، وكانت النتيجة أن بعض التوقعات تم نفيها نهائياً: فقد تصرف المشاركين في التجربة بشكل مختلف عن ما

كان متوقعاً، كما أمكن أيضاً - على الأقل في المدى المتوسط والطويل - ملاحظة منهجية معينة لتصرفات الأفراد؛ الأمر الذي يعني أنه يمكن استخدام نتائج التجارب لتوقع السلوك البشري في مواقف مشابهة لاتخاذ القرارات (Plott and Smith 2008 يعرض نظرة عامة حول نتائج هذا المجال البحثي، والذي يتطور بشكل سريع). وتُعدّ هذه التجارب أداة مناسبة للاقتصاد المؤسساتي الجديد لإمكانية شرح كثير من السلوكيات التي تم مشاهدتها في المعمل عند تحديد أهمّية المؤسسات الداخلية مثل القواعد الاجتماعية. وبناء عليه، يمكن اعتبار اختبارات المعمل منهجاً يمكّن من تحديد ملائمة المؤسسات الداخلية، والقواعد الاجتماعية التي ترتبط بالحضارة والثقافة. ويصبح من المهم من وجهة نظر الاقتصاد المؤسساتي الجديد أن يعمل أشخاص من خلفيات ثقافية مختلفة على تجربة مباريات متطابقة. يمكن عند ذلك الوصول من خلال الاختلاف في السلوكيات الملحوظة إلى الفارق في القواعد الاجتماعية؛ أي يمكن استنباط أثر المؤسسات الداخلية المختلفة.

ويمكن استخدام التجارب المختبرية لمعرفة أثر الترتيبات المؤسساتية الجديدة التي يتم التفكير فيها من الجانب النظري نظرياً، ولم يتسنّ تطبيقها عملياً؛ وتتم هذه التجارب على نطاق صغير أولاً، ويمكن استخدام هذا النوع من التجارب كأداة مكمّلة للتحليل المؤسساتي المقارن. فاختبار الابتكارات المؤسساتية النظرية المفيدة في ظروف مختبرية، يتيح الحصول على توقعات أفضل فيما يتعلق بالنتائج „الواقعية"، وبالتحديد عن الأعراض الجانبية التي لم تكن لتخطر على بال الباحث. وتقع تلك التجارب المختبرية طبقاً لـ (Popper 1959) في نطاق ما يسمّى العقلانية الناقدة؛ ذلك لأنه مع استحالة التوقع الكامل لعواقب أي حل جديد لمشكلة ما (في هذه الحالة نقصد قاعدة جديدة و/أوهيكل عقوبات جديد)؛ فإن التعرف على الأعراض الجانبية السلبية التي يمكن حدوثها يكون بمثابة أثر إيجابي لاستخدام التجارب المختبرية. وهذه الطريقة المذكورة تشبه ما وصفه كارل بوبر بـ"تكنولوجيا التطور" وأسلوب التجربة والخطأ المرتبط بها. وعليه، يمكن النظر إلى التجارب المختبرية على أنها إمكانية للاستدلال على الخطأ، والحد منه. ويُعدّ استبعاد بعض الفرضيات نتيجة

للتجارب المختبرية طريقة غير مكلّفة للاختبارات المجتمعية.(******)

تعريف: العقلانية الناقدة: هي نظرية للمعرفة، يفترض ممثلوها مبدأ ضعف المعرفة البشرية. والهدف من ذلك هو التخلي عن السعي للوصول إلى مقولات صحيحة بشكل قاطع. فيجب أن تكون المقولات قابلة للخطأ؛ أي أنها تخضع للنقد التجريبي حتّى يمكن اعتبارها من المقولات العلمية، والافتراضات التي تجتاز الاختبارات النقدية - أي أنه لم يتم رفضها - يمكن اعتبارها مؤكدة بشكلٍ مؤقت.

1.4.4 اختبارات الاقتصاد القياسي

يسعى المتخصصون في الاقتصاد القياسي إلى اختبار البيانات الاقتصادية والاجتماعية بمساعدة النماذج الاقتصادية. وفي حالة التمكّن، ليس - فقط - من حصر المؤسسات، وتحليلها الوصفي، وإنما - أيضاً - مقارنتها، والتعبير عنها في شكل كمّي، فإن ذلك يفتح الباب لتطبيق الأساليب القياسية التقليدية، ويمكن حينئذٍ اختبار أثر المؤسسات الخارجية والداخلية. فعلى سبيل المثال، يمكن إجراء تحليل انحدار لمعرفة أثر إجمالي حجم الاستثمارات، أو نصيب الفرد من الدخل القومي على الدخل الشخصي. وسوف نقوم بشرح طريقة عمل ذلك في الفصل الخامس بالتطبيق على أثر المؤسسات على النمو.

والآن بعد أن تعرفنا في الفقرات السابقة على بعض تساؤلات وأساليب الاقتصاد المؤسساتي الجديد، تهتم الفقرة التالية بوضع الحدود بين الاقتصاد المؤسساتي الجديد وبرامج البحث الشبيهة، للوصول لتصنيف أفضل للاقتصاد المؤسساتي الجديد.

5.1 أوجه الاتفاق والاختلافات مع برامج البحث الشبيهة

لم يتفق ممثلو الاقتصاد المؤسساتي الجديد (بعد) على ما إذا كان برنامجهم البحثي يندرج في مجمله ضمن المذهب الاقتصادي السائد حالياً، ويكتفي - فقط - بإلقاء التساؤلات التي لم يهتم بها الاقتصاديون الآخرون، أم أنه يمثل نسقاً جديداً، يستقل عن المذهب السائد. وتمثل وجهة النظر الأولى هؤلاء الذين يهتمون في الأساس بتوسيع نطاق الأسئلة البحثية: فبدلاً من افتراض وجود

المؤسسات واختبار الاختيارات المتاحة في ظل المؤسسات الموجودة، فأولئك الاقتصاديون يهتمون بقضية اختيار المؤسسات، باعتبارها موضوع التحليل الاقتصادي. وفي المقابل، فإن وجهة النظر الثانية تمثل هؤلاء الذين يرون أن ذلك ليس كافياً، وأنه لابد من الانفصال التام عن المفهوم الاقتصادي السائد حالياً. فتعديل الافتراضات سيُسفر عن "ورشة إصلاح نيو كلاسيكية"، وسيؤدي إلى خطورة الحصول على نماذج غير متناسقة (Richter And Furubotn 1996، الفصل العاشر). وقد انتقل دوغلاس نورث - وهو أحد مؤسسي الاقتصاد المؤسساتي الجديد - من وجهة النظر الأولى إلى الثانية خلال السنوات الماضية؛ حيث إن توقعاته عن أهمية النوايا كنتيجة للتعلم الاجتماعي وكأساس للتطور المؤسساتي (نورث، 2005) لا تتوافق مع الفرضيات التقليدية للمنهج الاقتصادي السائد.

برامج بحث شبيهة

إن صفة „الجديد" في مصطلح الاقتصاد المؤسساتي „الجديد" تنم عن تواجد اتجاه بحثي آخر للاقتصاد المؤسساتي ينأى عنه المهتمون بالاقتصاد المؤسساتي الجديد. فما يسمى اليوم بالاقتصاد المؤسساتي „القديم" كان يتمتع بالازدهار في النصف الأول من القرن العشرين، ومن أهم ممثليه جون كومنز ، ثورستين، ويزلي ميتشل . وينتقد ممثلو الاقتصاد المؤسساتي الجديد هذا المجال البحثي، لكونه مجرد منهج نظري ووصفي. وفي حين أن المنهج السائد للاقتصاد يتجه في تطوره لاتباع أسلوب الاستنباط، فإن ممثلي الاقتصاد المؤسساتي القديم يتبعون نهج الاستقراء، على نحو يشبه المدارس التاريخية في ألمانيا.

تعريف: الاستقراء: هو منهج الوصول من الحالة الفردانية إلى الحالة العامة. والعكس هو الاستنباط.

هذا، وقد احتفل ممثلو الاقتصاد المؤسساتي القديم في السنوات الأخيرة بما يشبه النهضة (هودغسون وروثرفورد Hodgson and Rutherford 1998 يقومون بمقارنة الاقتصاد المؤسساتي القديم والحديث).

يمكن اعتبار اقتصاد تكاليف المعاملات، وكذلك نظرية حقوق

الملكية أحد مقدمات الاقتصاد المؤسساتي الجديد. فيهتم ممثلو اقتصاد تكاليف المعاملات بطرح الأسئلة حول أثر تكاليف المعاملات خاصة فيما يتعلق بالهيكل التنظيمي للشركات. ويعد من أهم ممثلو هذا الفكر أوليفر وليامسون Oliver E. وليامسون، وسوف نهتم في الفصل الثالث بالأسئلة، ومحاولات الإجابة عنها في هذا المجال البحثي. ويمكن - أيضاً - اعتبار نظرية حقوق الملكية (وتسمى - أيضاً - بحقوق المعاملات أو حقوق التصرف) من مقدمات الاقتصاد المؤسساتي الجديد. ويهتم ممثلو هذه النظرية بالتساؤل عن العواقب الاقتصادية للتعريفات المختلفة لحقوق الملكية. ووفقاً لهؤلاء، فإن علاقات التبادل تقوم - في الأصل - على تبادل حقوق الملكية، وليس التبادل الفعلي للسلع. ونعرض المزيد حول هذا الموضوع في الفصل القادم.

اقتصاديات التنظيم (يسمى - أيضاً - بنظرية وسياسات التنظيم) هو من التقاليد الألمانية، وكثيراً ما يتم مساواته بمدرسة فرايبورج. ويشترك ممثلو هذا الفكر مع الاقتصاد المؤسساتي الجديد في سؤال رئيس، وهو عن العواقب الاقتصادية المختلفة لمختلف أشكال التنظيم. ويمكن فَهم أشكال التنظيم هنا على أنها مجموعة من المؤسسات الأكثر اتساقاً.

عادة ما انصبَ اهتمام ممثلي اقتصاديات الدستور في المقام الأول على التصرفات الحكومية. وفي هذا الصدد، هناك تداخل بين اقتصاد الدستور والاقتصاد التنظيمي (انظر في هذا Vanberg 1988، وLeipold 1990). أما في السنوات الأخيرة؛ فقد اتسع مجال اقتصاديات الدستور: وأصبح ممثلوه - حالياً - يهتمون باستخدام الأدوات الاقتصادية للحديث عما يلي (أ) العواقب المختلفة لمختلف القوانين الدستورية. (ب) وعن أسباب اختيار المجتمعات المختلفة لقوانين دستورية متعددة في المواقف المختلفة (يقدم Voigt 2008 رؤية من وجهة نظر الاقتصاد المؤسساتي حول هذا الموضوع). ومن هذا البُعد، يمكن اعتبار اقتصاديات الدستور جزءاً من الاقتصاد المؤسساتي الجديد؛ فهو ذلك الجزء الذي يهتم بتحليل مجموعة خاصة جداً من المؤسسات، ألا وهي القوانين الدستورية.

وتعمل النظرية الاقتصادية للسياسة على تحليل سلوك الجهات

الفاعلة ذات الصلة بالسياسة، وذلك باستخدام الأدوات الاقتصادية. ويتمثل الفارق بين النظرية الاقتصادية للسياسة واقتصاديات الدستور في أن ممثلي النظرية الاقتصادية للسياسة عادة ما يفترضون أن المؤسسات التي يعمل الساسة تحت نطاقها هي من المعطيات الخارجية. ويمكن تكرار المقولة نفسها عن التحليل الاقتصادي للقانون، وإن كان هذا الاتجاه يتميز بالتركيز أكثر على المعيارية؛ حيث يتساءل ممثلوه عن كيفية وإمكانية الوصول إلى المثال المعياري لدالّة باريتو. ولفترة طويلة، ظلّت القواعد غير الرسمية - والتي تلعب دوراً هاماً في الاقتصاد المؤسساتي الجديد - تحتل مرتبة أقل في التحليل الاقتصادي للقانون، إلا أن الوقت الحالي يشهد توسعاً في هذا النهج (انظر كمثال Jolls, Sunsteein and Thaler 1998 أو Korobkin and Ulen 2000).

وعلى الرغم من التشابهات العديدة بين كثير من هذه المناهج، فإن التواصل بين ممثليها المختلفين عادة ما يكون محدوداً. وبدلاً من التأكيد على الاهتمامات البحثية المشتركة، فإن الاختلافات هي التي تتصدّر الواجهة. وسوف ينصبّ التركيز في هذا الكتاب على الاقتصاد المؤسساتي الجديد، بينما يتم عرض وجهات نظر البرامج البحثية الأخرى، كلما اقتضت الحاجة.

الجدول 1.2: برامج البحث المتقاربة

برنامج البحث	التساؤل الرئيس	الصلة مع الاقتصاد المؤسساتي الجديد
اقتصاد تكاليف التعاملات	تظهر الأهمّية عندما تكون تكاليف المعاملات > صفر، (امتد التحليل لما يتعلق بالعملية السياسية منذ فترة)	ممهد لها أو جزء منها
اقتصاد حقوق الملكية	عواقب الأشكال البديلة لحقوق الملكية	ممهد لها أو جزء منها

الاقتصاد التنظيمي	البحث عن أشكال تنظيمية مناسبة للبشر	هنا - أيضاً - يتم مقارنة العواقب المختلفة للقواعد البديلة
اقتصاديات الدستور	شرعية الدولة؛ عواقب القواعد الدستورية البديلة	في نسختها المعيارية تعتبر تكميلية للاقتصاد المؤسساتي الجديد، وفي نسختها الإيجابية تُعدّ جزءاً من الاقتصاد المؤسساتي الجديد
الاختيار العام	التحليل الاقتصادي للسياسة	تحليل حوافز السلوك الموضوعة بقواعد خارجية
القانون والاقتصاد	التحليل الاقتصادي للحقوق	تحليل حوافز السلوك الموضوعة بقواعد خارجية (في مجال الأحوال الشخصية والجنائية في الأساس)

6.1 أسئلة مفتوحة

من الفرضيات الرئيسة لنموذج السلوك الاقتصادي هو أن التفضيلات معطاة وثابتة. ولكن البشر لا يُولَدون بتفضيلات معينة مثل امتلاك قطيع كبير من الإبل، أو سيارة فيراري حمراء. ومن ثم، فإن التساؤل المفتوح للبحث، وليس - فقط - في الاقتصاد المؤسساتي الجديد - يكون حول تفسير نشأة وتغير التفضيلات. ويهتم ممثلو الاقتصاد المؤسساتي الجديد - بشكل خاص - بالسؤال عن مدى ارتباط نشأة وتغيير التفضيلات بالظروف والثقافة.

وبالإشارة إلى العقلانية المحدودة (ووجود تكاليف للمعاملات) قد يكون من العقلانية عدم تعظيم الفائدة من كل سلوك منفرد على حدة، وإنما من خلال سلسلة متعاقبة من التعاملات، ومن خلال الاستعانة بالقواعد (بمفهوم القواعد الافتراضية Rule of Thumb، انظر Heiner 1983). ولكن: إذا كنا نتمتع بعقلانية محدودة، فلماذا يكون لدينا العقلانية الكافية لوضع القواعد بصورة

رشيدة لتعظيم منفعتنا، فمشكلة التعظيم هي - في النهاية - أكثر تعقيداً. وهنا يجب تناول الموضوعات التالية: الدور الذي يلعبه التعلّم، ودور عملية التجربة والخطأ، وجدوى الحديث عن سلوك التكيّف والتأقلم بدلاً من السلوك الاختيارى الرشيد (انظر Vanberg 1994، الفصل الثاني).

أسئلة

5. لماذا ترتبط فرضية تكاليف المعاملات ارتباطاً وثيقاً بفرضية العقلانية المحدودة؟

6. وضح مصطلح تكاليف المعاملات بالتطبيق على مثال البحث عن سكن وأمثلة أخرى من اختيارك!

7. استعن بأمثلة من اختيارك لتوضيح الفارق بين قواعد اتخاذ القرار الفردانية (مثال: القواعد الافتراضية) والقواعد الجماعية كجزء من المؤسسات.

8. وضح التصنيفات المؤسساتية المذكورة في هذا الفصل مع اتخاذ مثال لكل نوع من المؤسسات، وقم بوصف القواعد والعقوبات لكل مثال.

9. اشرح لماذا لا نقوم بتصنيف العقود الخاصة على أنها مؤسسات، بينما قانون الأحوال الشخصية الذي نبني عليه العقود يُعدّ - بالطبع - من المؤسسات.

الأدبيات

- أول مرجع تعليمي شامل عن الاقتصاد المؤسساتي الجديد باللغة الألمانية صادر عن (Richter And Furubotn 2003). ويُعدّ - أيضاً - مرجع (Erlei, Leschke And Sauerland 2007) شاملاً بعدد صفحاته الذي يصل إلى 550 صفحة.

- وأهم دراسة عن الاقتصاد المؤسساتي في العقد الأخير صدرت من دوغلاس نورث، وتم ترجمتها للغة الألمانية في عام 1992 تحت عنوان "المؤسسات، والتحول المؤسساتي والجهد الاقتصادي".

- ويتم شرح نموذج السلوك الاقتصادي بدقة، وبصورة سهلة، في مرجع الإنسان -الاقتصادي من تأليف (Gebhard Kirchgässner 1991).

- ويتناول (Ekkehard Schlicht 1990) مفهوم العقلانية المحدودة بصورة نقدية. بينما يهتم (كريبس1998) بجزئية المشاكل التي يجب حلّها عندما تتضمن النماذج الاقتصادية الرسمية على عقلانية محدودة.

- ومقدمة شديدة الاختصار عن نظرية الألعاب نجدها في الفصل «نظرية الألعاب» في المقدمة المتميزة عن الاقتصاد «نظرية الاختيار» (Hargreaves Heap Et Al. 1994). ويمثل كتاب „نظرية الألعاب للمبتدئين" شرحاً بسيطا باللغة الألمانية، والكتاب - في الأصل - تأليف عالمَي الأقتصاد الأمريكيين (Dixit and Nalebuff 1997). ومن يبحث عن بداية أولية - فقط - في هذا الموضوع، نرشح له مرجع (Gabisch 1999).

- ومن مجموعة المراجع الشيقة التي تحتوي على إسهامات حول أسئلة نظريات معرفية، ترتبط بالاقتصاد المؤسساتي الجديد، يُعد المرجع المسمّى „العقلانية والمؤسسات والمنهج الاقتصادي" الصادر عام 1993 من تأليف Mäki, Gustafsson and Knudsen.

---

*) في المرجع (Aoki 1998) تم اقتراح إضافة المشتركين أو اللاعبين في المباراة لتعريف المؤسسة، ولكن هذا الاقتراح لن يتم تناوله هنا بالشرح أو المناقشة.

**) قد يكون للتعاملات أو قيود التعاملات دوافع دينية، فيعتقد زائر الشاطئ أن الإله يراه عندما يترك مهملاته على الشاطئ. وبالتالي السلوك - هنا - ليس صادر عن التزام شخصي، ولكن؛ عن إيمان بالتصرّف طبقاً لأوامر الإله (القوة العليا).

***) يتغيّر هذا المفهوم عندما تتجاوز العقود المجال الشخصي؛ لتصبح مثلاً بين أحزاب أو دول.

****) يمكن للمعلومات المتداولة من خلال الأخبار على العكس أن تضيف إلى تصوّرات فرص التعامل، وبذلك تزيد - أيضاً - من تعقيد اتخاذ القرار.

*****) في المباراة مختلطة الدوافع «صراع بين الجنسين» battle of the sexes يرغب الصديق وصديقته مقابلة بعضهما الآخر، ولكن؛ لكل منهما أفضليات مختلفة من حيث اختيار المكان. فلنقل - مثلاً - إنه يريد لقاءها في ملعب كرة القدم، وهي ترغب لقاءه في النادي. فمَن يستطيع -

أولاً - الارتباط بأحد الاختيارات (كأن يشتري هو مثلاً تذاكر المباراة) يكون له حق المبادرة الأولى. ومثال آخر هو لعبة الأطفال "ورقة - حجر - مقص"، فإذا افترضنا أن الأطفال لا تختار بالتوازي، وإنما بالتسلسل، يكون صاحب الاختيار الأول هو الخاسر.

******) في بعض الأحيان، يتم عمل «مباريات محاكاة للإدارة» لاكتشاف الآثار الجانبية غير المتوقعة للقوانين الجديدة. ويقدم «دليل إعداد القوانين واللوائح» شرحاً لأربعة أهداف لهذه المباريات كما يلي: (1) تقييم آثار القانون فيما يتعلق بالجوانب التنظيمية، وكذلك المادية، (2) خلق الشفافية في القوانين، (3) اختبار مدى إمكانية تحقيق الإجراءات المطلوبة، (4) التعرف على التفاصيل التي تمثل القواعد في اللوائح التنفيذية (1992، 83).

*******) استخدم (Güth 1995, 342) هذا المصطلح من وجهة نظر باحثي نظرية الألعاب الذين يشاهدون حدثاً معيناً، ثم يشرعون في محاولة إدراكه واستيعابه اللاحق، من خلال التطوير التدريجي لنماذجهم.

الجزء الثاني: أثر المؤسسات القائمة

٢. المعاملات البسيطة

"مَن يعمل في السوق، وأي سلع يتم تداولها، ومع مَن، وبأية كميات، وبأي عدد من التكرارات" كل هذه العوامل ترتبط بتوقع مكسب الطرفين من عمليات التبادل. فهناك الكثير من العوامل التي تساهم في تحديد ما إذا كانت عملية مبادلة نظرية يمكن أن تتم بين أطراف معنية، وإن كانت ستؤدي إلى المنفعة المتوقعة لكل الأطراف. وسوف نتناول في هذا الفصل بعضاً من هذه العوامل. فتحديد مدى لهفتي لشراء سلعة معينة، يرتبط بما يمكنني فعله بتلك السلعة بعد شرائها: هل يمكنني تغيير بيتي، كما يحلو لي؟ أم هناك حدوداً قانونية، يجب مراعاتها (مثل: قواعد حماية البيوت الأثرية)؟ هل يمكنني منع آخرين من استخدام السلعة؟ أم يجب عليّ توفير استخدامها للآخرين (مثال: عابرون يمرون على النجيلة التابعة لملكيتي)؟ وهل يمكنني منع الآخرين من استخدام ملكيتي من الناحية القانونية، إلا أن تطبيق هذا الأمر - في الحقيقة - قد يكلّفني الكثير من المال (مثال: العابرون الذين يتناولون التفاح من شجرتي)؟

وفيما يلي، سينصبّ الاهتمام على المعاملات البسيطة، ونقصد بها معاملات المبادلة التي ليس مقرراً لها التكرار، وذلك للتفرقة ما بين المعاملات البسيطة من ناحية (مثال: العقود طويلة الأجل مثل عقود إمداد المياه والكهرباء على مدار الخمسين عاماً القادمة)، ومن ناحية أخرى، المعاملات داخل هيكل وظيفي مثل تلك التي تتم في شركة على سبيل المثال (ويتم شرح ذلك في الفصل التالي من الكتاب).

في البداية، يتم تقديم مفهوم حقوق الملكية. وفي سياق هذا الفصل، يتم ربط حقوق الملكية بمفهوم تكاليف المعاملات، والتي سبق الإشارة في الفصل السابق إلى الدور المحوري الذي يلعبه هذا المفهوم. وسوف نفترض في إطار هذا الفصل أن القوانين (مؤسسات خارجية) مثلها مثل الأعراف والعادات (مؤسسات داخلية) معطاة، ثمّ نتساءل عن كيفية توجيهها لسلوك المشاركين المعنيين. وسوف نتبع الخطوات التالية: نعرض في الفقرة الأولى مفهوم حقوق الملكية، وفي الفقرة الثانية نتساءل عن كيفية وطريقة تأثير المؤسسات الداخلية مثل الأعراف والعادات على نطاق

وكثافة المعاملات البسيطة، أما الفقرة الثالثة؛ فنخصصها للسؤال عن مدى تأثير العلاقات المختلفة بين المؤسسات الخارجية والداخلية على نطاق وكثافة المعاملات البسيطة، وفي الفقرة الرابعة، نعرض دراسة تجريبية، نحاول فيها تقدير تطور تكاليف المعاملات على مستوى الاقتصاد على مدى مائة عام.

1.2 أثر المؤسسات الخارجية على المعاملات البسيطة

ينبغي أن تؤثر القوانين على تبادل السلع، من خلال ثلاث محاور على النحو التالي:

1. فيما يتعلق بنطاق الحقوق والالتزامات المترتّبة إثر شراء السلعة (تصميم الملكية الخاصة)،
2. فيما يتعلق بالإمكانات والقيود المترتبة عند تبادل السلع بأخرى (تصميم حرية التعاقد)، وأخيراً:
3. فيما يتعلق بالتكاليف المترتبة على إثبات الأحقية في حال تخاذل الطرف الآخر عن الالتزام بنصوص العقد (تصميم عملية المقاضاة).

عادةً ما كانت عمليات التبادل تعبّر عن تبادل سلع ملموسة (أو تبادل سلعة ملموسة نظير ما يعادلها من نقود، تمكّن من شراء سلع أخرى ملموسة). وقد شهد عقد الستينيات من القرن الحالي تطور مجال للبحث، ينظر للمبادلة على أنها تبادل لتصرفات حقوق الملكية؛ ويسمّى ذلك بنهج حقوق الملكية. ووفقاً لهذا المنطلق، تتعلّق قيمة السلعة بالتصميم المحدد لحقوق الملكية الخاصة بها. وفي هذا السياق، يتم تحديد أربعة مكونات:

1. حق استخدام الأصل (الاستخدام)،
2. حق تغيير السلعة (التغيير)،
3. الحق في العائد الناتج عن استخدام السلعة (استغلال العائد)، وأخيراً:
4. (الحق في نقل حقوق استخدام الأصل لآخرين (نقل الملكية).

وكلما تم تحديد تلك الحقوق بشكل أكثر خصوصية، يمكن الوصول لسعر أعلى للسلعة في ظل ظروف مماثلة.

في كثير من الأحيان، يقيد القانون حرية التعاقد من خلال وضع اللوائح والقواعد. فالدولة تقوم بحظر التجارة في بعض السلع (مثال: الكوكايين) أو تمنع المعاملات التجارية في أيام العطلات (قوانين غلق المتاجر). ومَن لا يلتزم بتلك الأوامر أو النواهي يقع تحت طائلة العقوبات. ويرتبط جدوى(********) تبادل سلع معينة باحتمال معاقبة المخالفين، وأيضاً ارتفاع قيمة المخالفة. وعليه، فإنه من خلال تلك القيود تتمكّن الدولة من رفع تكلفة تداول بعض السلع؛ أي بعبارة أخرى: يتم رفع تكاليف المعاملات عمداً. ويفترض الاقتصاديون أن ارتفاع تكاليف المعاملات يؤدي إلى تخفيض تكرار مبادلة السلع المعنية.

وترتبط مميزات علاقات التبادل بالمجهود اللازم لإحقاق الحق في حالة مخالفة نصوص العقد بين الأطراف المتعاقدة: فحينما تكون عملية التقاضى باهظة التكاليف وطويلة الأجل، فإن اتمام عقد المبادلة يبدو أقل جاذبية من البداية. وتظهر العواقب نفسها، إذا كان الحكم القضائي غير قابل للتنفيذ العاجل. وعليه، فمن الواضح أن ارتفاع تكاليف المعاملات يمكن أن يقلّل من حجم المعاملات التجارية، بشكل جديّ. وسوف نهتم في الفقرة الرابعة من هذا الفصل بالتقديرات التطبيقية المتعلقة بحجم تكاليف المعاملات على مستوى الاقتصاد الكلي.

وفي عام 1960، قدم رونالد كوز مقالة عن مشكلة التكاليف الاجتماعية؛ حيث قام بالربط بين حقوق الملكية ومفهوم تكلفة المعاملات. وقد أسهمت هذه المقالة في تطوير التحليل الاقتصادي للحقوق بشكل رئيس. فعندما يكون تبادل السلع مجانياً (بلا نقود، أي أن تكلفة المبادلات تساوي صفر)، يصبح التوزيع الأولي لحقوق الملكية بين الأطراف المعنية بلا فائدة، لما يسقيه الاقتصاديون أمثلية باريتو.

تعريف: أمثلية باريتو: هي مصطلح اقتصادي، استحدثه العالم الاقتصادي والاجتماعي الإيطالي فلفريدو باريتو (1848-1923). فعندما تتحقق أمثلية باريتو؛ فإنه لا يمكن زيادة

رفاهية فرد إلا عن طريق تقليص رفاهية فرد آخر.

وبصيغة أخرى: من الضرورة تواجد حقوق الملكية، إلا أنه لا صلة بتوزيع تلك الحقوق على الأطراف المتشاركة، للوصول إلى التخصيص الأمثل لكل طرف، طالما يتم افتراض أن تكاليف المعاملات تساوي صفراً. هذه الرؤية التي قدمتها المقالة المذكورة أعلاه، عُرفت - فيما بعد - بنظرية كوز. وتُعدّ هذه المقالة - على الأرجح - من أكثر المقالات التي يتم الاقتباس منها في الأدبيات الاقتصادية. ونقوم بشرح النظرية بالاستعانة بالمثال التالي:

نظرية كوز

يُضطر مصنع لأجهزة الإنذار إصدار كثير من الضجيج في أثناء اختبار أجهزته، وهو ما يثير ضيق أحد الجيران الكبار في السن، ويؤدي ذلك إلى خفض القيمة السكنية لديه. وبالرغم من تكرار التوسلات بخفض مستوى الضجيج، لم يتغير سلوك المصنع؛ لأن خفض الضجيج يرتبط بتكلفة إضافية على المصنع - في صورة استخدام عازل للضجيج على سبيل المثال. ويطلق الاقتصاديون مصطلح الخارجانيات على تلك المواقف التي يتأثر فيها مستوى المنفعة لطرف ما (بالارتفاع أو الانخفاض) (أ) من خلال سلوكيات طرف آخر، (ب) ودون التعويض المادي عن هذا التغيّر من أحد الأطراف. ويتم التفرقة بين الخرجانيات الإيجابية والخرجانيات السلبية؛ حيث يتمتع الفرد باستهلاك الخرجانيات الإيجابية عندما يكون بجوار حفل موسيقي في الهواء الطلق، ويستمتع بالاستماع للموسيقى دون الحاجة لسداد مقابل. وقد يؤثر الحفل الموسيقي نفسه على هذا الفرد سلبياً، إذا كان لا يحب هذا النوع من الموسيقى، ولا يستطيع النوم نتيجة لها.

إذاً، فإن مصنع أجهزة الإنذار يخفّض من مستوى منفعة الجار كبير السن، ويمثل خرجانيات سلبية بالنسبة له. وقد دعت اقتصاديات الرفاهة إلى تنظيم هذه الخرجانيات عن طريق ما يسمى بضرائب بيجو (نسبة إلى عالم الاقتصاد الإنجليزي Arthur Cecil Pigou 1877 - 1959)؛ بحيث يلتزم مصدر الخرجانيات السلبية بسداد ضرائب بقيمة الفارق بين التكاليف الخاصة والتكاليف الاجتماعية لأنشطتهم، في حين يجب دعم مصدر

الخرجانيات الإيجابية طبقاً للمعادلة نفسها. ويُعد هذا كفيلاً بتصحيح التخصيص والتوزيع الخاطئ الناتج عن حلول السوق البحتة. وبالرغم من صعوبة الحساب الدقيق للتكاليف والعوائد الاجتماعية لأنشطة محددة، تستمر السياسيات في محاولة تطبيق هذا المفهوم على أرض الواقع. وهناك أمثلة على ذلك مثل الجمارك، وحوافز البحث والتطوير، وكذلك السياسة التجارية الاستراتيجية.

ويشكّك رونالد كوز في أن وجود الخرجانيات يُحتم التدخل الحكومي في صورة فرض ضرائب أو دعم. فلنفترض أن منتج أجهزة الإنذار يتوقع أن تبلغ الأرباح من إنتاج تلك الأجهزة في الوقت الحالي خمسة عشرة ألف جنيه (ويطلق عليها الاقتصاديون القيمة النقدية). وقبل بدء الإنتاج كانت قيمة مسكن الجار تساوي مائة وخمسين ألف جنيه، والآن انخفضت؛ لتصبح مائة وعشرين ألفاً فقط. وبنظرة اقتصادية عامة، نستطيع أن نقول إن هذا الإنتاج يهدر القيمة: فبدون الإنتاج، يتم تقييم السكن بمائة وخمسين ألف جنيه، وعندما يتم اختبار أجهزة الإنذار، يصبح المجموع من عائد الإنتاج وقيمة المنزل مائة وخمسة وثلاثين ألفاً فقط. وعليه، فإنه من الأجدى اقتصادياً عدم إنتاج أجهزة الإنذار - على الأقل في هذه المنطقة. ولنفترض - أيضاً - عدم وجود قوانين تمنع مصنع أجهزة الإنذار (س) من الإنتاج، ومن ثمَ؛ علينا الأخذ في الاعتبار أن (س) يعمل على الإنتاج، فكيف يتصرف الجار (ص)؟ يمكن أن يحاول تعويض (س) بمبلغ يغنيه عن الإنتاج، فلنقل - مثلاً - ستة عشرة ألف جنيه. ويعمل ذلك على تحسين موقف الطرفين: بالنسبة لـ (س)؛ لأن التعويض أفضل من عائد الإنتاج، وبالنسبة لـ (ص)؛ لأن قيمة منزله تظل مائة وخمسين ألف جنيه، ولكن؛ يُخصم منها ستة عشرة ألف جنيه؛ لتصبح القيمة المتبقية مائة وأربعة وثلاثين ألف جنيه، وهي لاتزال أفضل من المائة والعشرين ألفاً، قيمة منزله، في حال استمرار الضوضاء من إنتاج الأجهزة.

ولنفترض - الآن - أن (س) يمكن أن تزيد أرباحه طبقاً للطلب المتزايد على المنتج؛ لتصل إلى خمسين ألف جنيه. وعندما نضيف تلك الأرباح إلى القيمة (المخفضة) للمنزل، يصبح المجموع مائة وسبعين ألف جنيه، وهي قيمة أعلى من قيمة المنزل دون وجود المصنع. وهنا يستفيد المجتمع ككل من الإنتاج في هذه الحالة.

وفي حال تواجد القوانين الصارمة ضد الضوضاء، والتي تمكّن (ص) من مقاضاة (س)، وإجباره على وقف الإنتاج، يشعر حينها (س) بجدوى تعويض (ص): فيكون (س) مستعداً لسداد قيمة، يجب أن تتراوح بين أكثر من ثلاثين ألف جنيه (وهي الفارق بين مائة وعشرين ألفاً ومائة وخمسين ألفاً)، ولا تتعدى الخمسين ألفاً (حجم أرباحه). وبهذا تتلخص إحدى الرؤى الهامة لنظرية كوز، وهي أن الموارد دائماً ما يتم توجيهها في الاستخدام الأنفع، بغضّ النظر عن حقوق ملكيتها المحددة.

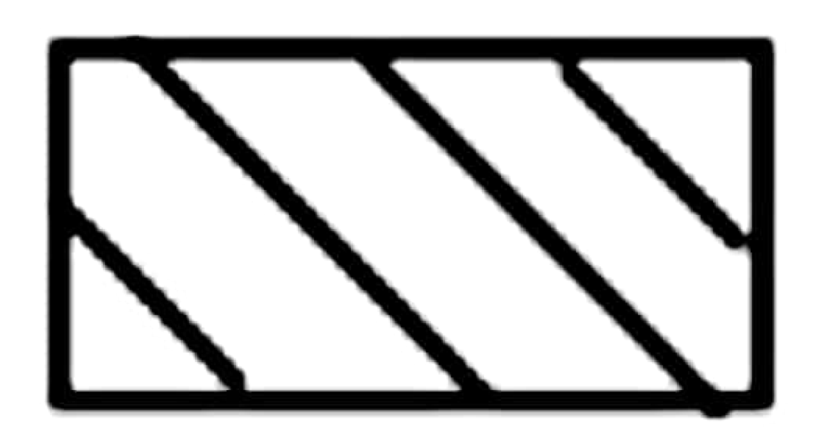
وتوضح الرسوم البيانية 1.2 و2.2 أن نظرية كوز لا تُستخدَم - فقط - في حل المسائل القطعية (مثل: الإنتاج أو وقف الإنتاج)، ولكن؛ - أيضاً - للبث في الأمور الاستمرارية (مثل: تخفيض أو زيادة حجم الإنتاج). والرسم البيانى 1.2 يمثل الحالة التي لا يتحمّل فيها (س) تعويضات عن الأضرار التي سببها (خسائر منفعة ص). ولنفترض الآن - أولاً - أن حجم خسائر المنفعة يرتبط بحجم الضوضاء الصادر من مصنع أجهزة الإنذار، وثانياً أن تكاليف عزل الضوضاء يرتفع كلما تطلب الأمر خفض المزيد من هذه الضوضاء. وفي الحالة التي لا يلتزم فيها (س) بدفع التعويض، يكون من المنطقي افتراض حدوث ضوضاء (0A في الرسم البياني). وخفض مستوى الضوضاء يعني الحركة في اتجاه الصفر.

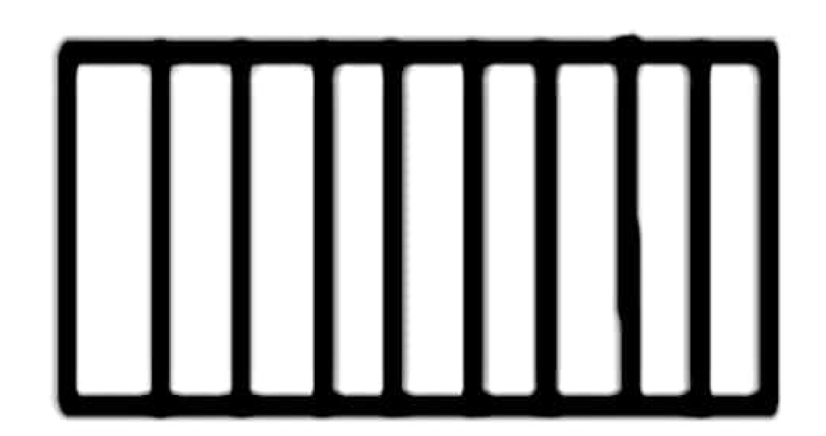
عندما يتم تخفيض كمية الضرر بمسافة NA؛ لتصبح 0N، يكون ذلك بمثابة توفير لـ (ص) من خسائر بحجم QNAB. ويتمكن (س) من تجنّب هذه الخسارة بسداد تكلفة، قدرها PNA. وتكون المنفعة من تخفيض الضوضاء أعلى من تكلفة عزل الضوضاء. وهنا تتواجد إمكانية لتحسين موقفي (س) و(ص): عندما يقوم (ص) بعرض مبلغ من المال على (س) أعلى من تكلفة عزل الضوضاء، وأقل من أرباح المنفعة العائدة على (ص) بعد عزل الضوضاء. ومَن لديه بعض التمرّس في قراءة النماذج الاقتصادية يرى - بسرعة - أن حجم الضوضاء المثالي يقع لدى 0E، وعلى يسار هذه المجموعة تكون التكاليف (الحدية) العزل أعلى من الأضرار (الحدية) الناتجة عن الضوضاء.

وإذا افترضنا اتفاق (س) مع (ص) فعلاً على حجم الضوضاء 0E، وسداد (ص) لمبلغ بقيمة CE عن كل وحدة ضرر (ضوضاء) تم

تجنبها، يحقق (س) بذلك زيادة في المنفعة بحجم ACF مقارنة مع موقف الانطلاق من 0A.

الشكل 1.2: الحل في حال افتراض غياب مسؤولية (س)





مكسب المتضررين =

قيمة تعويض المتضررين =

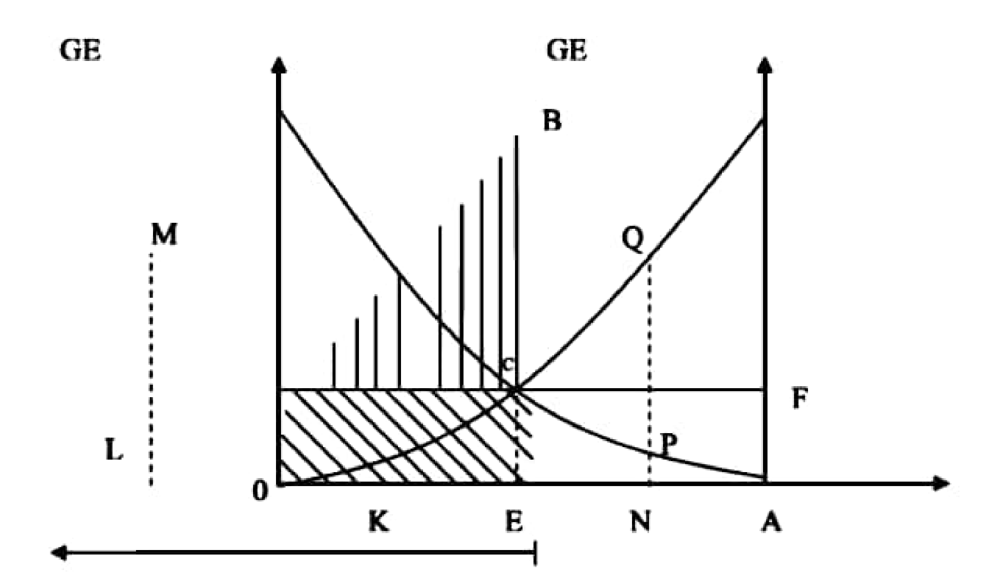
حجم تفادي الضرر

حجم الضرر

حدود تكلفة

تفادي الأضرار

حدود الضرر

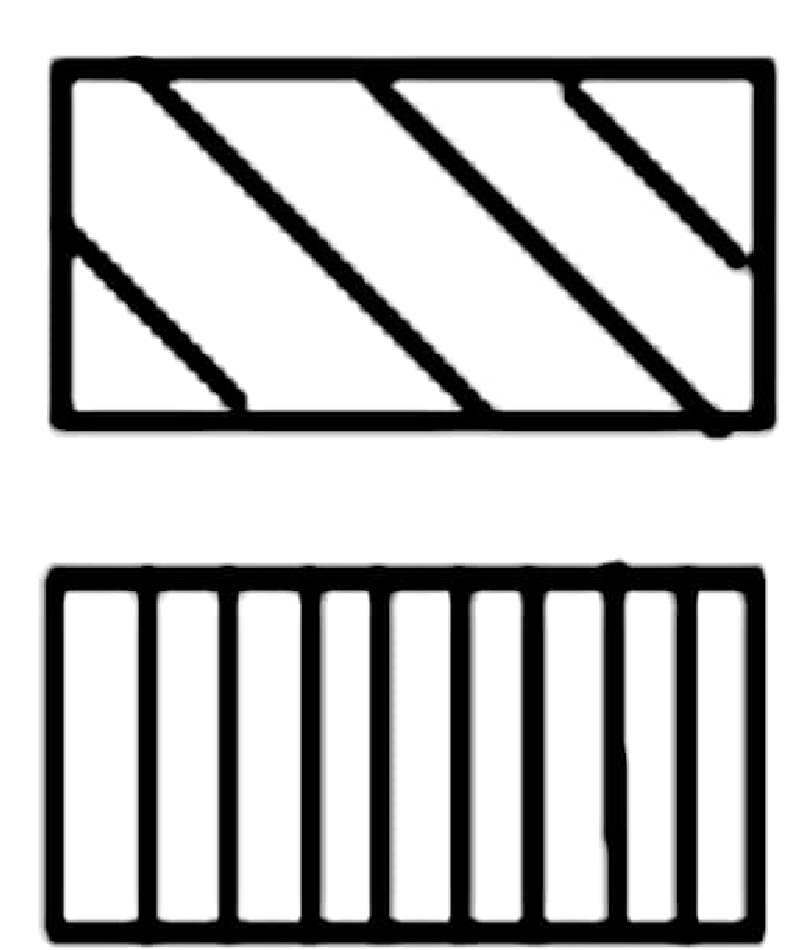


المصدر: Fritsch, Wine, Ewers (1996), Pp. 135

(فهو يحصل من ص على مبلغ، قدره CEAF، يخصم منه قيمة عزل الضوضاء/تجنّب الأضرار CEA؛ ليصبح المتبقي ACF). قام - أيضاً- (ص) بتحسين موقفه بقيمة CEAB) CFB مخصوماً منها CEAF قيمة التعويض).

والحاله الثانية يمكن حلّها باستخدام المنطق نفسه، لذلك نكتفي هنا بالنموذج المعروض.

الشكل 2.2 : الحل في حال افتراض مسؤولية (س)



مكسب المتسبب =

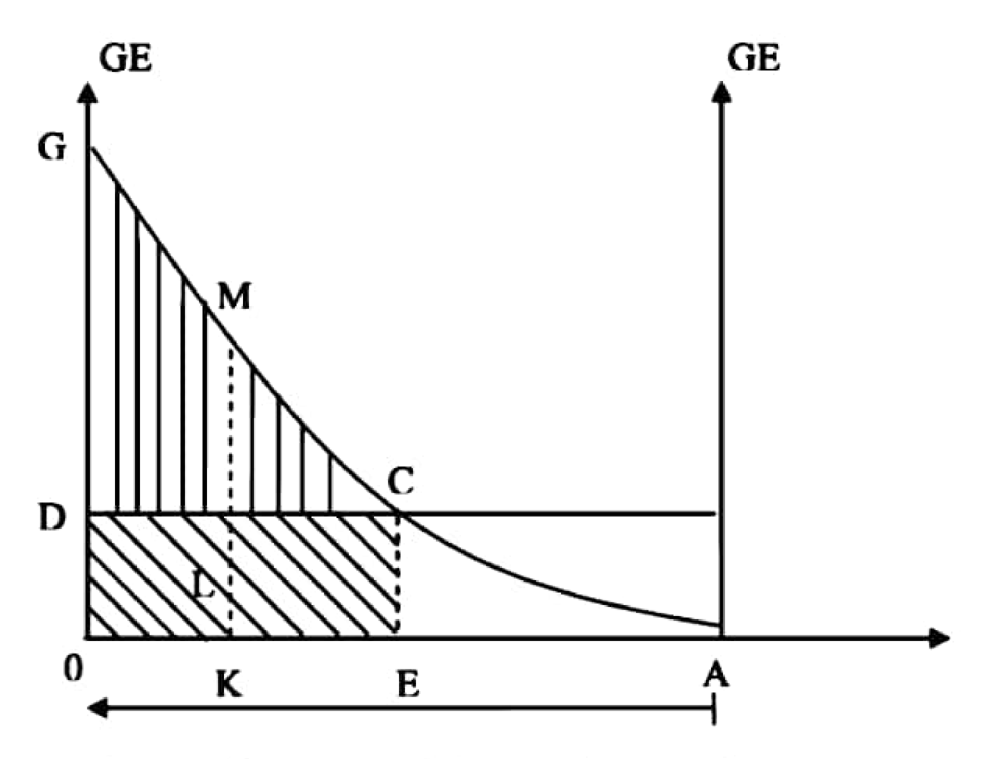
قيمة تعويض المتسبب =

حجم تفادي الضرر

حجم الضرر

حدود تكلفة

تفادي الأضرار



Fritsch, Wine, Ewers (1996), :المصدر
Pp. 136

وفي حال صحة نظرية كوز يتحقق التخصيص الأمثل للموارد دون التدخل الحكومي. ولكن؛ ما يزال السؤال يطرح نفسه عن واقعية افتراض أن تكاليف المعاملات أو تكاليف المفاوضات تعادل صفراً. ويبدو هذا الافتراض غير مرجَح للغاية، فحتى في المثال السابق الذي يحتوي على طرفين فقط، فإن التفاوض بينهما يتطلّب منهما بعضاً من الوقت. كما يتطلب الأمر من الأطراف بعض الجهد والمصاريف، للتأكد من تنفيذ الطرف الآخر لشروط التعاقد. ولنفترض - الآن - أن مصنع أجهزة الإنذار يقع وسط حي سكني؛ حيث تتأثر مائتا عائلة من الضوضاء. ففي هذه الحالة، يجب على المئتين عائلة تنظيم أنفسهم، وهو ما يشتمل - أيضاً - على بعض التكاليف. ولنفترض أبعد من ذلك أن محطات توليد الطاقة من الفحم في فرنسا تصدر العوادم التي تحملها الرياح شرقاً، ويتأثر بها سكان ألمانيا جميعاً تأثراً سلبياً. في هذه الحالة، تظهر مشكلة العمل الجماعي الذي يأخذ بُعداً، تظهر معه عدم جدوى محاولة فرد واحد الإجابة عن جميع التساؤلات المطروحة، والتفاوض على حلول خاصة.

وبالتالي، فإن النتيجة الرئيسة لنظرية كوز تنص على أن كفاءة توزيع الموارد تتحقق في الحالة التي تساوي تكاليف المعاملات

فيها صفراً، وفي حال توافر حقوق ملكية محددة وسهلة التطبيق، وبغضّ النظر عن موقف توزيع تلك الموارد في البداية. ومع هذه الافتراضات تصبح عملية تحديد ووضع حقوق الملكية غير ضرورية. ويتضح من ذلك أن السبب في تطوّر مفهوم خاص بالملكية الفكرية كجزء من الاقتصاد المؤسساتي الجديد يهتم بتحليل عواقب توزيع الموارد عن طريق التحديدات المختلفة للحقوق، يكمن في أن تكاليف المعاملات - عادة - لا تساوي صفراً. وعليه، يكون من الضروري تحديد الحقوق؛ لأن الحقوق ليست قابلة للتداول الحر، وإنما تكلّف الجهد والمال.

وتُعدّ نظرية كوز مثاراً للجدل حتى يومنا هذا؛ ونكتفي هنا بعرض أوجه النقد التالية لهذه النظرية:

1. أغفل كوز السلوك الاستراتيجي للأطراف المتعاملة. فيمكن لمصنع أجهزة الإنذار الإعلان المسبق عن إصدار مستوى مرتفع من الضوضاء والضجيج قبل الانتقال في المنطقة السكنية المعنية، وذلك للحصول على مستوى مرتفع من التعويضات لخفض مستوى الضجيج. وفي هذه الحالة، يكون من المجدي التخصّص في إعلان إنشاء المصانع الجديدة، ثمّ الحصول على التعويضات السخية لعدم تنفيذ البناء.

2. أكّد كوز على أن تشكيل حقوق الملكية لا يؤثّر على تخصيص الموارد. ولكن؛ بطبيعة الحال، فإن التوزيع المتحقق يرتبط بملكية الحق أصلاً في إصدار الضجيج من عدمه. ويعني ذلك أن نظرية كوز تنطبق - فقط - في حالة أن عواقب التوزيع لا تؤثر على التخصيص المتوقع.

2.2 أثر المؤسسات الداخلية على المعاملات البسيطة

يتضح من العرض السابق عن المؤسسات الخارجية - وبالأخص حقوق الملكية التي تعمل الدولة على تنفيذها - مدى تأثيرها الكبير على طبيعة ونطاق المعاملات التي يتم تنفيذها. وكذلك، تبدو أهمّية المؤسسات الداخلية واضحة: فعندما يكون شرطاً في أحد المجموعات أن يلتزم الأطراف بالعقود، ويتم معاقبة المخالفين بإخطار جميع أعضاء المجموعة عن انتهاكه للعقد، عندئذٍ يكون من الصعب على المخالف بعد ذلك أن يجد مَن يتعاقد معه.

ولا يقتصر دور المعايير في الحصول على العقود، وإنما - أيضاً - في كيفية صياغة هذه العقود. فمن الممكن أن يتم قبول بعض الشروط التعاقدية على مستوى المؤسسات الخارجية، بينما يحظرها ويتجنبها المجتمع على مستوى المؤسسات الداخلية. ومثال على ذلك تجارة الخمور أو لحم الخنزير في مجتمع إسلامي، تم تشكيل مؤسساته الخارجية بمعرفة قوى استعمارية. وفيما يلي، لن نحاول تقديم عرض شامل ومنظم لكافة الطرق التي يمكن أن تؤثر بها المؤسسات الداخليه على محتوى العقود ونصوصها، ولكن؛ سنكتفي - فقط - بسرد المثالين التاليين.

المثال الأول: معايير التعاون: مباراة العرض النهائي

تم تقديم مباراة العرض النهائي عام 1982 بمعرفة Güth, Schmittberger And Schwarze، وأدت إلى جدل حاد حول الفرضيات الأساسية للسلوك في الاقتصاد. تدور المباراة حول توزيع كعكة، والكعكة هي كناية بلاغية، والمقصود هو تقسيم مبلغ من المال على أطراف متشاركين. واللاعب الأول له حق اقتراح توزيع معين على اللاعب الآخر، وعلى الأخير إما قبول أو رفض هذا العرض. وفي حالة القبول، يتم التوزيع طبقاً للعرض، وفي حالة الرفض، لا ينال أي من المشاركين شيئاً من الكعكة. وطبقاً للعقلانية الاقتصادية يتراءى للاعب الأول عرض أصغر قطعة ممكنة؛ لأن الطرف الثاني يفضّل الحصول على أي قطعة، عن أن يقف دون شيء البتة.

ولا نهدف هنا إلى عرض كافة الأدبيات التي تناولت هذا الموضوع، وإنما نريد - فقط - إبراز بعض الجوانب التي تهم الاقتصاد المؤسساتي الجديد: فمن التجارب تم ملاحظة تكرار

عرض قسمة الكعكة بالنصف، وتم ملاحظة - أيضاً - تكرار رفض الطرف الثاني عروض الحصول على الثلث أو أقل. وقد تم ملاحظة ذلك حتى لو كان الأمر يتعلق بمبالغ كبيرة، ومثال على ذلك تجربة (Cameron 1999) التي قامت بلعب هذه المباراة مع طلبة في إندونيسيا على كعكة، تعادل في حجمها قيمة ثلاثة أضعاف مدفوعات شهرية لدعم الأطفال.

هذه الملاحظات يتم شرحها على أساس تصور نزاهة الجهات الفاعلة، بالرغم من عدم القبول العام لهذا الشرح. ولكن؛ لنفترض إمكانية شرح هذا السلوك بمساعدة المؤسسات الداخلية أو بالقيم والمعايير المرتبطة بها، فعندئذ يصبح من الشيق لعب المباريات نفسها، ولكن؛ في ظروف حضارية مختلفة. وقد قام (Heinrich 2000) و(Ensminger 1998) بالخطوات الأولى في هذا المجال؛ حيث قام هاينريش بإعداد مباريات العرض النهائي لمزارعين في غابات الأمازون؛ ليجد أن مقترحاتهم للتقسيم أقل في القيمة من مثيلتها في الدول المتقدمة، علاوة على ندرة رفضها. ويفترض (Ensminger 1998) أن مفهومي العدالة والإنصاف هما من آثار التطور المؤسساتي (وليسا سبباً لهذا التطور).

المثال الثاني: مفاهيم الإنصاف وتكوين السعر

هذه النتيجة التي توصلنا إليها الآن مثيرة للغاية، ولكنها تتعلق ببراهين التجارب. وليس لدينا الإمكانية على التأكد من أن النتائج التجريبية داخل المعمل تحتفظ بصلاحيتها خارج المعمل. ولذلك نذكر بعض الملاحظات عن تكوين الأسعار في الحياة الواقعية كمثال ثان؛ لأهمّية المؤسسات الداخلية. عادة ما نفترض أن رغبة المستهلك في الدفع تساوي المنفعة الحدية التي يتوقعها من السلعة المشتراة. وهناك ما يسمى باستراتيجية التسعير، وهي الاستراتيجية التي يستخدمها البائع في التعامل مع كميات الطلب المتذبذبة: ففي أوقات ارتفاع معدلات الطلب تكون الأسعار مرتفعة، وعند انخفاض معدلات الطلب تكون الأسعار منخفضة. ويمكن القول إن هذه الاستراتيجية تتمتع بالعقلانية الاقتصادية التامة؛ غير أن ارتفاع الأسعار خلال الاحتفالات والأعياد، وارتفاع أسعار الزهور في العطلات على سبيل المثال، يكون مرفوضاً من

قِبَل المستهلكين، وينتقد كثير من المستهلكين هذه الاستراتيجية: وقد يصل الأمر إلى حدّ استعداد المستهلكين للتعبير عن استيائهم، من خلال التصرفات المكلِّفة: فعندما ترفع محطات الوقود ذات العلامات التجارية الشهيرة أسعارها في الموسم الرئيس للإجازات، فإنه يُلاحظ اصطفاف السيارات أمام المحطات الأخرى التي تبيع بأسعار أقل، وهنا يظهر استعداد المستهلك للتضحية بفرص بديلة، تتمثل في إضاعة وقته لتوفير بعض المال في شراء لتر من الوقود (أمثلة أخرى عند Frank 1988, Kahnemann, Knetsch and Thaler 1986).

ويظهر من المثالين السابقين أن أسعار التبادل وغيرها من محتويات العقود يمكن أن تتأثر بتصورات العدالة والإنصاف؛ حيث تؤثر هذه التصورات - بدورها - في سلوك الأفراد. فإذا تم إغفال هذه العوامل في تحليل تكوين الأسعار على سبيل المثال، فإن ذلك يؤدي إلى توقعات خاطئة. ومن ثمّ؛ يمكننا زيادة كفاءة التوقعات، عن طريق أخذ المؤسسات الداخلية بعين الاعتبار.

3.2 العلاقة بين المؤسسات الداخلية والخارجية وأثرها على المعاملات البسيطة

عرضنا في الفصل التقديمي من الكتاب أربعة علاقات ممكنة بين المؤسسات الداخلية والخارجية:

1. حيادية
2. مكملة
3. استبدالية
4. متضاربة

ونتساءل في هذه الفقرة عن كيفية تأثر المعاملات البسيطة عندما تتفاعل المؤسسات الداخلية مع الخارجية لتنسيق هذه المعاملات البسيطة. ونستبعد - هنا - شرح عواقب العلاقة الحيادية بين المؤسسات الداخلية والخارجية.

1.3.2 العلاقة المتضاربة بين المؤسسات الخارجية والمؤسسات الداخلية

تكون العلاقة بين المؤسسات الخارجية والداخلية متضاربة عندما يكون سلوكاً معيناً في مواقف تعامل متكررة مقبولاً وفقاً للمؤسسات الخارجية (الداخلية)، بينما يكون مرفوضاً من قِبَل المؤسسات الداخلية (الخارجية). وبغضّ النظر عن التزام الفرد بإحدى هذه المؤسسات، فإنه يتوقع - دائماً- التعرض للعقوبة من المؤسسة المختلفة.

ويسود نظرياً هذا النوع من العلاقة المتضاربة بين المؤسسات عندما تحاول قوى استعمارية فرض مجموعة من المؤسسات الخارجية الخاصة بها دون تغييرات كبيرة في مستعمراتها. وتتضح العواقب المحتملة لتعارض المؤسسات، بالنظر إلى النمو والتنمية على النحو التالي: في ظل هذه الظروف غالباً ما يكون من المفيد التعامل في الخفاء، وليس علانية. ويكون لذلك - بالطبع - عواقب سلبية متعددة على أنشطة الأعمال: فلا يمكن تحقيق معايير التشغيل المثلى، وينخفض الاهتمام بالبرامج التسويقية، ويكون التمويل الخارجي لبعض المشروعات صعباً، ومن ثمّ؛ مرتفع التكاليف.

2.3.2 العلاقة التكاملية بين المؤسسات الداخلية والخارجية

نطلق على العلاقة بين مؤسسة خارجية وأخرى داخلية أنها علاقة تكاملية عندما يعمل كلاهما على تحديد السلوك البشري بطريقة مماثلة، في حين تقوم الدولة والجهات الخاصة بمراقبة الامتثال بتلك القواعد التي تحكم السلوك البشري. فعلى سبيل المثال، يتعرض القاتل ليس - فقط - لعقوبات قانونية، وإنما مجتمعية أيضاً. ونظرياً يبدو لنا أن أهم حالة هي عندما تكمّل المؤسسات الخارجية تلك الداخلية الموجودة بالفعل، عن طريق قيام الدولة بتنفيذ العقوبات. وإذا كان صحيحاً أن المؤسسات الداخلية أقل تأثراً بالمتغيرات الخارجية عن المؤسسات الخارجية، وأن الاثنين يحققان بعلاقتهما التكاملية وظيفة استقرار التوقعات إلى درجة كبيرة، فإن ذلك يُسفر عن تقييد إمكانية التغيير الناجح للمؤسسات الخارجية. فالتكامل بين المؤسسات الخارجية والداخلية يكون - إذاً - ضرورياً، ولكن؛ ليس سبباً كافياً للنجاح الاقتصادي. فخاصيّة التكامل لا تعبّر عن محتوى المؤسسات. ولذلك عندما تكون العلاقة تكاملية بين المؤسسات الخارجية

والداخلية، ولكن؛ على نحو معوّق للنمو الاقتصادي، فإنه تتضاءل فرص النمو في هذه الحالة.

3.3.2 العلاقة الاستبدالية بين المؤسسات الخارجية والداخلية

في العلاقة الاستبدالية بين المؤسسات يتم تقييد السلوك البشري بقواعد متشابهة أو متطابقة في المضمون، بينما تتم مراقبة الالتزام بتلك القواعد من قِبَل الدولة، أو من جهات خاصة. وسوف يقتصر التركيز - هنا - على تركيبتين من المؤسسات الخارجية مع الداخلية لشرح تلك العلاقة؛ ألا وهما تركيبة المؤسسات من النوع الثالث مع المؤسسات الخارجية، وكذلك المؤسسات من النوع الرابع مع المؤسسات الخارجية (للتذكير انظر أنواع المؤسسات في الجدول 1.1).

ولنتخيّل موقفاً، أدّى فيه سلوك غير مطابق للقواعد إلى خلاف بين طرفين؛ ليبقى أمامنا ثلاثة اختيارات:

1. حل الخلاف في إطار الطرفين محل النزاع للحدّ من اللجوء إلى مؤسسة من النوع الثالث.
2. الاستعانة بالتحكيم، ويرتبط ذلك باستخدام مؤسسة من النوع الرابع.
3. الاستعانة بمحكمة حكومية.

وتكون من إحدى مميزات حل المنازعات في إطار الطرفين المتنازعين هي أن انضمام طرف ثالث غريب، يُغير من خواص حل النزاع. فالطرف الخارجي يكون أقل قدرة على مراعاة الأبعاد الشخصية للحالة. وأمام القضاء لا يتم الأخذ إلا بالدلائل التي تم جمعها وإثباتها في نظام دقيق ومحكم. وعليه، فإن الاستعانة بطرف خارجي يُغير من الطابع العاطفي لتسوية النزاع. وفي حين يتمتع الأطراف المتنازعة في حالة وجود رقابة ثنائية بتحكّم مباشر على خطوات المفاوضات، فإن دخول طرف ثالث يكون اعترافاً بعدم القدرة على السيطرة على الأمور الخاصة. وعلاوة

على ذلك، يمكن لحكم طرف ثالث من خارج دائرة النزاع أن يعرقل عملية الصلح لاحقاً؛ لأنه لم يتم التفاوض والاتفاق على الحل بين الأطراف المتنازعة.

وينطبق نفس ما ذكرناه الآن، ولكن؛ بدرجة أقل، على العلاقة التبادلية بين المؤسسات الداخلية من النوع الرابع والمؤسسات الخارجية. فيكون الاحتجاج لهيئة تحكيمية خروجاً عن نطاق الخلاف بين الأطراف، ويظل حل الخلاف في النطاق الخاص حتى لا يكون مرتبطاً بالقوة الجبرية للحكومة. كما يظهر اختلاف آخر من خلال الاستعانة بالخبراء ذوي الاختصاصات العلمية المختلفة لحل النزاع، والوصول إلى حلول منطقية. ويهتم هؤلاء المحكّمون بحل النزاع حفاظاً على سمعتهم المهنية التي تتأثر في حالة إخفاقهم في حل النزاع. ونظراً لتمتع مفاوضات النزاع بخاصية تقديم التنازلات، فهي تسمح للأطراف المشاركة بحفظ ماء الوجه، على عكس المقاضاة في المحكمة الحكومية.

قد يوحي عرضنا هذا على أن الرقابة الحكومية أقل مرتبة من مثيلتها الخاصة. وهذا الانطباع غير صحيح، ليس - فقط - لأن الاستعانة بالقضاء في بعض الحالات يتمتع ببعض المميزات، ولكن؛ - أيضاً، وبالأخص - لأن تأثير المؤسسات الخارجية يتعدى النطاق الضيق لسير القضية (Galanter 1981). فعلى الرغم من بث القضاة في قضايا محددة إلا أنهم بذلك يصدرون منتجاً آخر من المعلومات المتوفّرة التي تتاح لفض النزاعات الخاصة (Galanter 1981, 13). ولكن؛ لعدم نشر أحكام القضاة لا يتم توفير تلك المعلومات. ولهذا تظل نتيجة فض النزاعات في المجالات الخاصة غير متأثرة بالحكم الذي قد يتوقعه الأطراف من محكمة رسمية. وعلاوة على ذلك؛ فإن إمكانية وصول الأمر إلى القضاء الرسمي قد يكون الحافز الرئيس لجمع الأطراف المتنازعة على مائدة المفاوضات للتفاوض على حل للنزاع، لتفادي تكاليف المقاضاة الرسمية. ومن ثمّ؛ فإن حل عدد قليل من المنازعات عن طريق المحاكم الرسمية لا يُعد دليلاً على عدم أهمّية تلك المحاكم.

وكذلك، تسير العلاقة بين القضاء الرسمي وآليات حل النزاع الخاصة في الاتجاه الآخر: فالحلول الخاصة للنزاعات تؤثر - بدورها - على القضاء الرسمي (Galanter 1981, 24). ويكون

تفسير المصطلحات القانونية معتمداً بشكل كبير على مستوى الاطلاع الثقافي، وبذلك تتعدد وجهات النظر حول ما يمكن أن يُعدّ بمثابة حل عادل للنزاع.

ويمكن للعلاقة الاستبدالية بين المؤسسات الداخلية من النوع الرابع والمؤسسات الخارجية أن تعمل على خلق المنافسة بين الهيئات المنظمة لها، وذلك عندما يكون لدى المنظمات الرغبة في الاشتراك المتكرر في حل النزاعات. فالتحكيم الخاص يبدي اهتماماً بهذا؛ لأن كل حالة جديدة مرتبطة بعائد إضافي. وقد تؤدي هذه المنافسة إلى تحوّل مؤسسي عندما تحاول الهيئات المنظمة تحقيق ميزة تنافسية عن طريق التغيير. وهذا الوصف المثالي للعلاقة الاستبدالية بين المؤسسات الداخلية والخارجية يحدد التداخل بين أنواع المؤسسات الداخلية والخارجية. ويظهر من المثال الذي قدمناه أنه بالرغم من أن أطراف النزاع قد يرغبون في إيجاد الحل في النطاق الخاص بهم، إلا أنهم لا يتحرزون من التأثير غير المباشر لقانون الدولة في هذا النطاق. وينطبق هذا - أيضاً - على التحكيم الخاص الذي قد يقع في نطاق قانون الدولة.

وبعد أن استعنا بالتفكير المنطقي على استيضاح بعض الأفكار حول العواقب الممكنة لمختلف العلاقات بين المؤسسات الخارجية والداخلية، نُتبعه - الآن - بشرح موجز لبعض الدراسات التجريبية حول هذا الموضوع.

4.3.2 النتائج التجريبية للصلة بين المؤسسات الخارجية والداخلية

لنفترض في حالة أحد النزاعات أن الأطراف المشاركة لديها اختيار ما بين اللجوء للقانون الرسمي (المؤسسات الخارجية) أو اللجوء للعادات (المؤسسات الداخلية). وعندما نحاول تحليل متى يلجأ الأطراف وفي أي المواقف إلى أي من التنسيقات المؤسساتية، حينها نتعرف على الصلات الفعلية بين المؤسسات. ويتحقق هذا الهدف في الدراسة التجريبية لـ (Ellickson 1986, 1991). فقد قام Ellickson بطرح السؤال عن أهمّيّة المثال الشهير لـ كوز (1960)، والذي يتنازع فيه مُربّي ماشية ومزارع. فقد زعم كوز أن الطريقة التي يتم بها فض النزاع بين مُربّي الماشية الذي أكلت

وأتلفت ماشيته جزءاً من محصول المزارع ترتبط بشكل النظام القانوني. وبالنظر إلى المثال عاليه نجد أن: تشكيل حقوق الملكية له عواقب على كمية الضوضاء التي يصدرها مصنع أجهزة الإنذار. ويفترض Ellickson (1994, 97) أن هذا التقدير خاطئ في الواقع على مستوى جميع الأنحاء القروية التي يتعامل فيها الجيران باستمرار.(********) فقد أجرى الكاتب فحصاً تجريبياً على طريقة حل النزاع بين المربيين والمزارعين في مقاطعة شاستا في ولاية كاليفورنيا. وتم اختيار هذا المكان؛ حيث يتحمل المربيون مسؤولية الخسائر التي تتسبب فيها ماشيتهم خارج مساحتهم الخاصة - فقط - في بعض مناطق، بينما يتحمل المزارعون في مناطق أخرى من الدائرة نفسها مسؤولية حماية مساحاتهم المزروعة. وقد أثبت Ellickson أن الطريقة التي يختارها الجيران في فضّ النزاع غير مرتبطة بالقانون السائد في المقاطعة، وذلك يعني أن القانون لا يؤثر على طريقة فضّ النزاع المختارة. فهذه الدراسة تثبت - إذاً - أن المؤسسات الداخلية تحت ظروف معينة (وتمثل هنا التعامل المتكرر) يمكنها أن تحل محل المؤسسات الخارجية، حتى في المناطق المتقدمة اقتصادياً مثل كاليفورنيا.

وتدور - أيضاً - دراسة Stone, Levy and Paredes 1996 حول صلة المؤسسات الداخلية مع الخارجية بالنسبة لأصحاب الأعمال في دولتي البرازيل وشيلي. ويتم وصف البرازيل على أنها حكومة كثيرة التدخل، وذات رغبة غير عادية في التنظيم إلى أدق التفاصيل، في حين أن شيلي تسعي لإصلاحات تجاه الخروج المنظم للحكومة من الأسواق، ونحو التزام أكبر بقوانين المنافسة (المرجع السابق، 100). وقام Stone وزملاؤه في الدراسة نفسها (1996) بتحليل موقفين، يتعامل فيهما رجال الأعمال مع موظفين من الحكومة (لتأسيس وتنظيم الشركات)، وموقفين آخرين، يتعامل فيهما رجال الأعمال مع العملاء (بيع وشراء آجل). وتم طرح السؤال على 42 شخص من ممثلي شركات النسيج في منطقة سان باولو (العاصمة البرازيلية) وأيضاً في منطقة سان تياجو (في شيلي). وجاءت نتائج هذه الدراسة مفاجئة: فبالرغم من صعوبة تسجيل شركة جديدة في البرازيل لم يتذمّر مَنْ تمّ سؤالهم من ممثلي شركات النسيج البرازيليين. ويشرح باحثو تلك

الدراسة هذا السلوك بالإشارة إلى وظيفة الوسيط أو المخلّص التي ظهرت نتيجة الهيكل القانوني المعقد والبيروقراطية المجحفة(********). فلا يقوم مؤسسو الشركات بمحاولة استخراج التأشيرات اللازمة لتأسيس شركاتهم بأنفسهم، وإنما يوكلون هذا الأمر للمخلّصين. وتبلغ التكلفة الإجمالية لتأسيس شركة في البرازيل 640 دولار، مقارنة بـ739 دولار في شيلي. ويُقدر إجمالي الوقت اللازم للتسجيل في البرازيل 1,6 أشهر، مقارنة بشهرين في شيلي.

وبالنسبة إلى البيع الآجل يرى Stone وزملائه (1996) أن هذا النوع من البيع ضروري لعمل الصناعة بأكملها. ولكن المعاملات الفردانية عادة ما تكون صغيرة الحجم، مما يجعل من استخدام آليات فضّ النزاع التي تشترك فيها المؤسسات الخارجية أمراً مكلفاً وطويل الأجل. ولكن؛ على الرغم من ذلك، تتم المعاملات الآجلة. فالشركات التي تمنح العملاء الجدد فرصة السداد الآجل، تختبر قدرتهم على السداد بطريقتين: من خلال الترشيحات، ومن خلال وكلاء الائتمان. وتقل ضرورة اللجوء إلى آليات فضّ النزاع، من خلال توفّر كمّ كبير من المعلومات مسبقاً. وبالرغم من توفّر هذا النظام في البرازيل، إلا أنه أقل تكلفة في شيلي (المرجع السابق، 122). وتوضح لنا هذه الدراسة أهمّيّة تحليل المؤسسات الواقعية؛ أي القائمة بالفعل، وليس المؤسسات التي يفترض القانون وجودها. وإن تقيدنا بتحليل القواعد السائدة رسمياً؛ لأصبحت النتيجة تفوق مؤسسات شيلي على البرازيل. وفي الواقع - أي بناء على تحليل المؤسسات القائمة - يتضح عدم وجود اختلافات كبيرة.

وتصل هذه الدراسات إلى نتائج مذهلة عن الأهمّيّة النسبية للمؤسسات الخارجية وتلك الداخلية: فيشير Ellickson إلى أن هناك مواقف، تكون فيها المؤسسات الداخلية أهم من الخارجية، بينما يشير Stone وزملاؤه إلى أن نقص المؤسسات الخارجية يمكن تعويضه - ولو جزئياً - من خلال المؤسسات الداخلية.

ويمكن استخدام مدخل آخر لاستخلاص الأهمّيّة النسبية بين المؤسسات الداخلية والخارجية، وهو ينبثق من الفكرة التالية: لنفترض أن المؤسسات الخارجية (الداخلية) التي يقوم مجموعة من الأفراد بتنسيق تعاملاتهم على أساسها تكون متطابقة، ولكن؛

يُلاحظ اختلافات كبيرة في المتغيرات الناتجة مثل متوسط نصيب الفرد من الدخل، والنمو، إلخ.. ويجوز التساؤل في هذه الحالة عمّا إذا كان التباين يرتبط بالاختلاف في المؤسسات الداخلية (الخارجية)، وإذا كان هذا الاختلاف هو - في الأصل - سبب هذا التباين. وتبدو إيطاليا مرشحاً واضحاً لاختبار هذا المدخل. فعلى الرغم من تطابق المؤسسات الخارجية - على الأقل رسمياً - في أنحاء الدولة، إلا أن طريقة تنسيق المعاملات ترتبط بالمنطقة التي تتم فيها التعاملات. وهنا تم ملاحظة فارق كبير بين الشمال والجنوب، ويرجع ذلك إلى اختلاف المؤسسات الداخلية بدرجة كبيرة. ويمكن افتراض حالة مماثلة - إلى حد ما - في شمال وجنوب ألمانيا.

ولم يكن (Robert Putnam 1993) ينوي تقديم إضافة إلى الاقتصاد المؤسساتي الجديد. ولكن كثيراً من الأسئلة التي يتناولها، وأيضاً المناهج التي يختارها، تذكّرنا بالاقتصاد المؤسساتي الجديد. ويوضح Putnam أن عدد الجمعيات التي اشترك فيها الإيطاليون تطوّعياً في نهاية القرن التاسع عشر، والتي لم يكن لها تنظيم هيكلي (مثل الاتحادات الرياضية أو الغنائية، دون اعتبار الكنيسة الكاثوليكية)، يُعدّ مؤشراً ممتازاً عن كفاءة الحكومات المحلية في أنحاء مختلفة من البلد. ويدعي Putnam أن الجمعيات التطوعية ليست علامة على الإيثار، وإنما قد تم استخدام العمليات التبادلية بغرض الحد من المخاطر في مجتمع سريع التحوّل. ويضع Putnam أهمّية كبيرة للهيكل التنظيمي للتكافل الاجتماعي، ويدعي بأن جنوب إيطاليا لم يكن له توجّه معادي للمجتمع، ولكن الجنوب سجّل مستويات أقل في نشاط المجتمع المدني؛ لأن الجنوب يعتمد على هيكل رأسي أكثر من الشمال. والهيكل التنظيمي الرأسي هو علامة على التبعية والاستغلال. ويدعي Putnam أن العلاقات الأفقية كما وجدها في الشمال هي المحفّز لقيام التضامن.

ويُرجع Putnam اختلاف التطور بين منطقتى الشمال والجنوب إلى مفهوم تبعية المسار (Robert Putnam 1993)؛ ففي الشمال، نشأت حالة من التوازن الاجتماعي المستقر من خلال توافر قدر كبير من التعاون، والثقة، والتبادلية،..إلخ. أما في

الجنوب، فقد نشأت حالة من التوازن - المستقر أيضاً - ولكن يمثل فيه الخداع وانعدام الثقة والاستغلال الأنماط الرئيسة للسلوك. ونمتنع الآن عن تناول المزيد من مفهوم تبعية المسار، على أن يتم عرضه بصورة أوضح في الفصل السادس.

4.2 حول تقدير تكلفة المعاملات

إن التكلفة التي يجب إنفاقها لتنفيذ إحدى المعاملات تفرض نفسها كمؤشر لتقييم جودة مجموعة من المؤسسات. ولذا؛ يمكن تحديد كفاءة المؤسسات بتحديد تكلفة المعاملات التي يجب إنفاقها في الدول المختلفة لإتمام عملية معينة. وانطلاقاً من ذلك، يمكن مقارنة كفاءة مجموعات مختلفة من المؤسسات بمقارنة المستويات المختلفة من التكاليف.

وعلى مدار طويل من الوقت، لم يحاول ممثلو الاقتصاد المؤسساتي الجديد حساب تكاليف المعاملات تجريبياً. وتم - فقط - تخصيص معادلة «إرشادية» أو تفسيرية لهذا المصطلح، ولم يكن يُنظَر إلى عدم القابلية للاختبار التجريبي لهذا المفهوم، باعتباره مشكلة. ولكن؛ في الوقت الحالي، يتم نشر تقديرات حول قيمة تكاليف المعاملات. وقبل عرض بعض هذه النتائج هنا، نود - أولاً - إيضاح بعض الصعوبات المرتبطة بحساب تلك النتائج. ويذكر (Benham and Benham 1998) أربعة أسباب لتفسير قلّة عدد الدراسات التجريبية في هذا المجال:

1. لا يوجد إجماع حول كيفية تحديد تكاليف المعاملات.
2. يصعب تقدير تكاليف المعاملات؛ لأنها عادة تأتي بصحبة تكاليف التحويل ويجب فصلهما أولاً.
3. عندما تكون تكاليف المعاملات باهظة، فلا تتم أية تعاملات، ولا يتم - إذاً - احتساب أية تكلفة للمعاملات.
4. لا تنطبق "قاعدة توحيد السعر" على تكاليف

المعاملات؛ لأنها خاصة بالأطراف المشتركة؛ أي أنها تكلفة ذاتية، يصعب تحييدها.

وقد عمل (Benham and Benham (1998 على مقارنة التكاليف اللازمة لإتمام بعض العمليات؛ فقاما في أوائل التسعينات بمقارنة التكاليف اللازمة في مختلف الدول للحصول على خط هاتف تجاري. فتراوح سعر تركيب الجهاز خلال أسبوعين من 130 دولار أمريكي في ماليزيا إلى 6000 دولار أمريكي في الأرجنتين. وتدور فكرة Benham and Benham على قيام مجموعات البحث في مختلف الدول بالحساب النظري للتكلفة اللازمة لإتمام المعاملات الهامة. وفي المقابل، اهتم (Wallis and North 1986) بحساب تغير تكاليف المعاملات على مستوى مجمع خلال فترة من الزمن. ولكنهما على دراية بأن تكاليف المعاملات لها خاصّية ذاتية، ولذلك فهما لا يقيسان كمية الوقت الذي تقتضيه تكاليف المعاملات داخل الاقتصاد، وإنما حجم ما أطلقا عليه „قطاع المعاملات". ويدرج Wallis and North في هذا القطاع تلك الأنشطة المستخدمة لتمهيد وتنفيذ تبادل السلع والخدمات عبر الأسواق مثل أنشطة المحامين أو سماسرة العقارات الذين يتم اللجوء إليهم لاستكمال المعاملات. ويتم التفريق بين قطاع المعاملات وبين قطاع التحويل/الإنتاج الذي يهتم بإنتاج السلع، وبين قطاع النقل (Transport Sector) الذي يُفهَم على أنه البُعد المكاني لقطاع الإنتاج. ويتكون قطاع المعاملات عند Wallis and North من ثلاثة مكونات:

1. صناعات المعاملات، وهدفها الرئيس تسهيل المعاملات. ويطلق عليها Wallis and نورث مسمّى الوسيط، وتضم جميع الموارد المستخدمة في مجالات التمويل والتأمين وتجارة العقارات وتجارة الجملة والتجزئة.
2. يُكرّس عدد كبير من العاملين داخل الصناعات الإنتاجية جهودهم لشراء المدخلات، وتوزيع المنتجات، وتجهيز المعلومات، وأنشطة

مماثلة. وهؤلاء العاملون يُحسَبون ضمن قطاع المعاملات، ومعهم - أيضاً - أصحاب الشركات والمديرون والمالكون والمشرفون ورؤساء العمال والمفتشون والمحامون والمحاسبون والقضاة والمسجلون القانونيون والشرطة والحراسة. ويتم إدراج هؤلاء في قطاع المعاملات عن طريق تقدير تكلفة أعمالهم.

3. تهدف الكثير من المهام التي ينفّذها القطاع العام إلى خدمة حماية قوانين الملكية الخاصة. ويُدرج Wallis and North كل من ميزانيات الدفاع والتعليم والنقل والميزانية العامة داخل قطاع المعاملات بقدر ما تسمح به هذه المجالات من تقسيم العمل بشكل كبير.

ويقدر Wallis and North قطاع المعاملات في اقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية عام 1870 بنسبة 26% من الناتج القومي المحلي. وقد ارتفع في عام 1970؛ ليصل إلى نسبة 54,7%؛ أي أنه تضاعف خلال مائة عام. ولا نستخلص من هذا التحليل انحدار كفاءة المؤسسات المعنية في الولايات المتحدة الأمريكية خلال المائة عام السابقة. بل يشير التحليل إلى أن تقسيم العمل بدرجة كبيرة قد صاحبه زيادة عدد العاملين المنشغلين بتنفيذ عدد أكبر من المعاملات. ويوضح تضاعف متوسط نصيب الفرد من الدخل في هذه الفترة مدى ارتفاع مكاسب الإنتاجية في قطاعي الإنتاج (التحويل) والنقل.

تقديرات حجم القطاع غير الرسمي

يضم القطاع غير الرسمي تلك الأنشطة التي تتم خارج نطاق الأنشطة المنظمة رسمياً، والتي تحصرها الإحصاءات الرسمية. فالعمل بدون تصريح أو ترخيص يعد جزءاً من القطاع غير الرسمي. وكذلك، فإن اقتصاد الظل أو الاقتصاد الهامشي من

المصطلحات الأخرى الدارجة للتعبير عن القطاع غير الرسمي. ونود - الآن - تقديم فرضية أن حجم القطاع غير الرسمي يُعدّ مؤشراً جيداً لكفاءة المؤسسات الخارجية: فكلما زادت تكلفة تنسيق المعاملات بالاستعانة بالمؤسسات الخارجية، زاد نصيب المعاملات التي يتم تنسيقها بالمؤسسات الداخلية. ومن الضروري هنا التذكير بأنه مقياس للجودة النسبية للمؤسسات، فليس له علاقة بكفاءة مجموعة المؤسسات الخارجية أو الداخلية على المطلق، وإنما حول علاقة المؤسسات ببعضها البعض. ومن المهم - أيضاً - عدم اعتبار عدد المعاملات من المعطيات الخارجية. فعند عدم قدرة المؤسسات الداخلية والخارجية على خفض مستوى عدم اليقين، يكون - من ثمّ - عدد المعاملات قليلاً.

وتُعدّ الدراسة التجريبية الأكثر تأثيراً في هذا الموضوع هي دراسة (De Soto 1990) التي تتناول ثلاثة قطاعات غير رسمية في اقتصاد دولة بيرو هي: عقارات غير رسمية، وتجارة غير رسمية، ومواصلات غير رسمية. ويفترض De Soto أن القطاع غير الرسمي يتضخم كلما ظهر عدم تكافؤ بين المؤسسات الخارجية والداخلية، أو باستخدام تعبيره: "يمكننا القول إن الأنشطة غير الرسمية تنشط عندما يضع النظام التشريعي قواعد تتعدى إطار القواعد المقبولة اجتماعياً، وعندما لا يتم احترام توقعات وقرارات وأفضليات مَن تم استبعادهم من هذا الإطار، وعندما لا تملك الدولة السلطة الكافية لتنفيذ القوانين". ويعني De Soto بذلك أن القطاع غير الرسمي ينشط دائماً عندما تكون المؤسسات الخارجية الموضوعة بمعرفة الدولة غير متكافئة مع المؤسسات الداخلية للأفراد. ومن ثمّ؛ فإن السياسة الاقتصادية التي يمكن استنتاجها من هذا التحليل هي أن المؤسسات الخارجية يجب أن تكون متكافئة - إلى حدّ كبير - مع المؤسسات الداخلية لتجنّب خطورة نشأة قطاع كبير غير رسمي.

وبالرغم من قيام القطاع غير الرسمي بتنفيذ معاملات، تسهم في زيادة الرفاهية، فضلاً عن وجود هيكل داخل هذا القطاع وعدم فوضويته، إلا أن De Soto يتجنّب تمجيد إنجازات القطاع غير الرسمي. فقد لاحظ De Soto أن الغالبية العظمى من الشركات التي تعمل في ذلك القطاع تمتنع عن تحقيق المكاسب المحتملة

من الوصول إلى وفورات الحجم؛ لأنه سيكون من الصعب الاستمرار في القطاع غير الرسمي، إذا تخطت هذه الشركات حجم معين، وكذلك تعمل هذه الشركات بحجم قليل من رأس المال؛ لأن البنوك لا تعترف بضمان رأس مال هذه الشركات، وهي لا تستطيع - بذلك - استخدام أسواق معينة مثل أسواق المال (البورصة)، وتتحمل معاملاتها باستمرار تكاليف معلوماتية مرتفعة. وعموماً تكون الاستثمارات طويلة الأجل مستحيلة. ويعني ذلك أن معدل الاستثمار في القطاع غير الرسمي ينبغي أن يكون أقل مقارنة بالقطاع الرسمي، وذلك في حال ثبات جميع المتغيرات الأخرى.



5.2 أسئلة مفتوحة

كثير من النتائج التي تم الحصول عليها لمباراة العرض النهائي بمساعدة التجارب المختبرية، لا يمكن أن تتوافق مع فرضية العقلانية، كما يتم استخدامها اليوم من قِبَل الاقتصاديين. ومن ثمّ؛ يكون من الصعب صياغة نموذج للسلوك البشري: وهنا يكمن التساؤل حول ما إذا كان عدم التوافق يظهر - فقط - في حالات استثنائية، يمكن معها تعميم نموذج السلوك البشري الذي يستخدمه الاقتصاديون؛ أم يمثل اختلافات جذرية تسفر عن ضرورة استخدام نموذج جديد للسلوك (ويفضّل أنصار اقتصاديات التطور في ألمانيا الاتجاه الثاني)؟

وإذا كانت تكاليف المعاملات لها تلك الأهمّيّة الكبيرة، كما يزعم أنصار الاقتصاد المؤسساتي، ففي هذه الحالة لما لا يتم التفكير في تعديل الحسابات الاقتصادية، وهي فكرة، يتناولها Douglass North المرة تلو الأخرى على مدار الخمسة عشرة عاماً الماضية. فحتى يومنا هذا، لا توجد دراسة شاملة تتناول بصورة منهجية ظروف وعواقب مثل هذا التعديل.

أسئلة

1. هل تتغيّر نتيجة نظرية كوز عند الأخذ في الاعتبار إمكانية تصرف الأطراف طبقاً

لاستراتيجيات معينة؟

2. فكّر في أمثلة أخرى للعلاقات الأربع المختلفة والمحتملة بين المؤسسات الداخلية والخارجية! وإلى أي مدى تؤثر هذه العلاقات على نوعية وحجم المعاملات؟ وإلى أي مدى تؤثر العلاقة المتضاربة بين المؤسسات الداخلية والخارجية سلباً على تنمية المجتمع؟
3. تحدثنا في الفقرة الأولى باستفاضة عن حقوق الملكية. كيف تصنّف حقوق الإنسان في هذا السياق؟ (ما هي القواسم المشتركة مع حقوق ملكية الأشياء؟ وما هي أوجه الاختلاف؟)
4. ما هي أسباب افتراض أن إنتاج الأعمال الفنية يتأثر - فقط - بشكل هامشي بالوضع المحدد لقوانين حقوق الملكية (الملكية الفكرية، إلخ..) المرتبطة بها؟ وما هي الأسباب ضد هذه الفرضية؟
5. تسري نظرية كوز - فقط - عندما لا يكون للتوزيع أثر رجعي على التخصيص. فكّر في كيفية حدوث هذا الأثر الرجعي.
6. عند عرض نظرية كوز شرحنا حالة واحدة بالتفصيل، والتي لا يُحاسَب فيها المتسبب في الضرر. والشكل رَقْم 2.2 يرتبط بالحالة التي يُحاسَب فيها المتسبب في الضرر. اشرح الشكل على غرار الحالة الأولى.
7. أقر (Wallis and North (1986 أن نصيب تكاليف المعاملات من الناتج القومي المحلي تضاعف في الولايات المتحدة الأمريكية خلال المائة عام الماضية. كيف يمكن لدخل الفرد أن يتضاعف - أيضاً - في نفس تلك الفترة؟

8. نسمع - عادة - أن التطور السريع لوسائل الاتصالات يتسبب في تراجع تكاليف المعاملات. وذلك قد يعني بالتبعية انعكاس الاتجاهات التي شرحها (Wallis and North 1986). اذكر حججاً مؤيدة ومخالفة لهذه الفرضية.

الأدبيات

- يُعد (Eirik Furubotn and Svetoyar Pejovich 1972) من المداخل القديمة عن نظرية حقوق الملكية. وبحث (De Alessis 1980) يراعي - أيضاً - الدراسات التجريبية. وقام (Pejovich 2001) بإنجاز مجموعتين، جمع فيهما أهم الأعمال الأصلية حول حقوق الملكية، وذلك لـ"International Library Of Critical Writings". وصدر عمل مجمع حول الموضوع نفسه عن (Alfred Schüller 1983) باللغة الألمانية.

- ويقوم (Fritsch, Wein and Ewers 1996) بشرح جيد لمبرهنة كوز.

- وفي تجربة شهيرة قام (Robert Axelrod 1984) بطلب رأي علماء نظرية الألعاب في استراتيجية، يمكن استخدامها في مباراة معضلة سجين متكررة. ثم ترك الاستراتيجيات المطروحة تتعامل ضد بعضها الآخر. وثبت سيادة استراتيجية (واحدة بواحدة) عن باقي الاستراتيجيات. وهي تتمثل في التعاون من البداية، ثم اتخاذ القرارات نفسها التي يقوم بها الخصم في الخطوات التالية: أي التعاون، طالما يتعاون الطرف الآخر. وفي ظروف محددة (احتمال اللقاء مرة أخرى، وعدم وجود أفضليات مرتفعة للحاضر) يمكن تحقيق التوازن باستخدام استراتيجية (واحدة بواحدة).

- ويعطي (Camerer and Thaler 1995) نظرة عامة عن نتائج مباراة الإنذار النهائي. والنظرة الأحدث صدرت عن (Oosterbeck, Sloof and Van De Kuilen 2001). بينما يحتوي (Heinrich Et Al. 2005) على نظرة عامة حول نتائج مباريات في خمسة عشرة دولة من الدول الصغيرة وغير الصناعية. ويلاحظ فيها توافق النتائج التي قمنا بشرحها سابقاً: أي كلما زاد توافق المجتمع مع السوق، زاد حجم السلوك الاجتماعي.

- ويهتم العالمان (Schneider And Enste2007) في كتابهما بالإمكانات المختلفة لتقدير حجم القطاع غير الرسمي. ويحتوي الكتاب - فضلاً عن ذلك - على تقديرات عن حجم القطاع غير الرسمي في ستة وسبعين دولة.

- قام (Massell 1968) باستخدام بعض الدول الإسلامية التي كانت تابعة للاتحاد السوفيتي في العشرينات من القرن الماضي (1920) لتوضيح أن سكانها لم يقوموا بفض منازعاتهم، بالاستناد إلى القانون الحكومي، لما لا يعدّونه شرعياً.

- يعمل (Miegel Et Al. 1991) على وصف الاختلافات في ثقافات العمل والاقتصاد بين شمال وجنوب ألمانيا.

- ويقوم (Voigt 2009a) بالتساؤل عن لجوء رجال الأعمال إلى آليات فضّ نزاع غير حكومية، عندما يستشعرون سوء القضاء الحكومي. ومن المدهش أن العامل الرئيس لاستخدام القضاء الحكومي ليس سرعة البث في القضايا أو تكاليف استخدام القضاء، وإنما مضمون الأحكام.

********) من الواضح أن كثيراً من تجار المخدرات يتوقعون منفعة وعائداً من تجارة المخدرات يتعدّى تكلفة العقوبة المحتملة، وإلا لما كانوا يعملون في هذه التجارة. ويزعم كثير من الاقتصاديين أن منع تعاطي المخدرات كان سبباً في ارتفاع سعرها. وهم ينصحون بتقنين تعاطي المخدرات، ويأملون من ذلك تحسّن كفاءة المخدرات المتداولة، وأيضاً تراجع حجم جرائم التداول. (انظر مثلاً Hartwig and Pies 1996).

********) سوف يُعقب هنا القارئ المنتبه بأن هذا المثال لا ينتمي إلى هذا الفصل، فعنوانه «التعاملات البسيطة»، بينما نتناول - هنا - التعاملات المتكررة. وهذا صحيح جزئياً، ولكن؛ من ناحية أخرى، لا يقوم المزارعون بعمل عقود طويلة الأجل، ولا يصنعون هياكل تنظيمية جديدة، أو مستدامة، ولذا؛ يظهر هذا المثال مناسباً هنا في هذا الموضع.

********) المخلّص: تعبير باللغة الأسبانية، ويعني التخليص والانتهاء. ويتخصص المخلّصون في عمل الأوراق الحكومية والانتهاء منها واستخراج التراخيص، إلخ.

٣. المعاملات المتكررة وطويلة الأجل - اختيار هيكل الحوكمة للمؤسسات القائمة

1.3 مقدمة

تم في الفصل السابق طرح سؤال حول تأثير المؤسسات القائمة على المعاملات البسيطة. وفي هذا الفصل، يتم تناول تساؤل آخر، يختص بتأثير المؤسسات القائمة على المعاملات المتكررة وطويلة الأجل.

قام رونالد كوز عام 1937 بطرح تساؤل حول السبب وراء وجود الشركات، إذا كانت الأسواق تتمتع بفاعلية كبيرة، كما يدعي أنصار المنهج التقليدي. وقد أجاب عن هذا التساؤل مشيراً إلى أن الأسواق مكلفة، وتكاليف المعاملات دائماً موجبة، لذلك قد يكون تنسيق المعاملات، من خلال هيكل وظيفي أقل تكلفة من استخدام الأسواق (التي تعمل بشكل أفقي). ولكن؛ لا تتسم الشركات - أيضاً - بانعدام التكلفة: فتكاليف التنسيق داخل الشركات تسمى التكاليف التنظيمية، والتي من خلالها يمكن استطلاع حجم الشركة: فالشركة سوف تتوسع إلى الحد الذي يتساوى عنده العائد الحدي من النشاط المضاف للشركة مع قيمة التكلفة الحدية المرتبطة به. وباستخدام مصطلحات نظرية تكاليف المعاملات، يمكن القول إنه: يتوقف توسع الشركة عندما يصل مستوى التوفير في تكاليف المعاملات إلى أقل من التكلفة التنظيمية المصروفة.

على سبيل المثال، عندما يضع شخصان مواردهما معاً؛ لكي يتمكنا من إنتاج سلعة ما، وتحقيق أرباح كثيرة وراء ذلك، فهما يحتاجان إلى عقد طويل الأجل. وعادة يكون من الصعب لدى الشركات حساب قيمة الخدمات المنفردة المختلفة التي تشترك في إنتاج السلعة، كما يكون - أيضاً - من الصعب ملاحظة مجهود الطرف الآخر، ومقارنته بالمجهود والعطاء الشخصي، أو ما إذا كان الطرف الآخر يحاول استغلالك للتربح. ويمكن تصوّر مواقف أخرى مشابهة، فمثلاً قد يأتي أحد المشترين، ليطلب من شركة توريد كمية كبيرة من منتجها، والشركة ترغب في قبول الطلب، ولكن؛ تكون أمام مشكلة: وهي أنه من أجل توريد هذه الكمية لا بد من التوسع في حجم الإنتاج، أي وضع استثمارات إضافية لكي توفّر الكمية المطلوبة. ولكن؛ ماذا يمكن أن يحدث إذا قرر المشتري بعد مرور سنة

التوجه لشركة أخرى أقل تكلفة، وسوف تظل الشركة الأولى ملتزمة بسداد ثمن باقي استثماراتها الإضافية؟

كل هذه الموضوعات والمشاكل سوف يتم تناولها في هذا الفصل. فلا تُعدّ الشركات مؤسسات، وإنما منظمات، يتعامل ممثلوها مع شركات أخرى ومنظمات مثل الدولة، وأيضاً مع الأفراد. والعقود التي يؤسس بها رجال الأعمال شركاتهم لا تُعدّ مؤسسات، إذا لم تكن من القواعد العامة والمعروفة، فهذه هي الخاصّية التي تم وضعها لتمييز المؤسسات. كذلك، محتوى عقود الشركات، وأيضاً عقود العمل بين صاحب العمل والموظف، عادة لا تكون عامة ومعروفة، وبالتالي لا ينطبق عليها مفهوم المؤسسات المقترح في هذا الكتاب. ولكن؛ من ناحية أخرى، تُعدّ قوانين العمل وقوانين الشركات بالطبع من المؤسسات: فهي تحدد هيكل ومحتوى عقود الشركات وعقود العمل (أو تحدد الفقرات التي لا يجوز استخدامها). وإذا ما كانت الشركة ذات مسؤولية محدودة، أو شركة ذات مسؤولية غير محدودة، تُعدّ تلك معلومات هامة داخل الشركة تخض علاقة المساهمين ببعضهم البعض، وقد تؤثر - أيضاً - على سبيل المثال على تكلفة التمويل الخارجي للشركة.

وقد تم بالفعل في مقدمة الكتاب الفصل والتمييز بين المنظمات والمؤسسات، ولكن؛ دون تعريف المنظمات. واستناداً إلى نورث (1990, 4) (كما هو الحال بخصوص بقية الأسماء يجب أن تكون كلها كابيتال)، يمكن - الآن - تعريف المنظمات على أنها: "مجموعات من الأفراد المرتبطين بشكل رسمي لتحقيق هدف مشترك". وبينما يمكن وصف المؤسسات على أنها تمثل قواعد المباراة، تمثل المنظمات (الجماعة) الأطراف المشتركة في المباراة(********). ويتأثر تأسيس المنظمات بالقيود - وكذلك بالإمكانيات - التي توفرها قواعد المباراة لأعضاء المنظمة المحتملين لتعظيم منفعتهم (الشخصية). ولا تأتي المؤسسات من لا شيء، وإنما هي نتاج سلوكيات اختيارية جماعية. وفي حالة عدم رضا ممثلي المنظمات عن مجموعة المؤسسات السائدة، يمكنهم الضغط لتحقيق تغيير، وبالتالي يصبحون سبباً في تحوّل مؤسسي، وسوف يتم تناول ذلك في الفصل السادس.

ولا يجوز تصوّر وجود منافسة - فقط - بين المنتجات (أو الشركات)، وإنما هناك منافسة - أيضاً - بين المؤسسات: فعندما تتفوّق بعض المؤسسات على أخرى في بعض الأمور يصبح من المتوقع أن تسود تلك المؤسسات المتفوقة على المدى الطويل. ويعبّر اليوم عن هذا التصوّر

العديد من الاقتصاديين باستخدام مصطلحات مثل "تنافس المؤسسات"، أو "سلطة القضاء" أو "النظام"، ويُعدّ هذا التصوّر مطلباً هاماً؛ حيث إنه في إطار الفردانية المنهجية يجب - على الأقل - تحديد الأطراف الذين يتوقّعون تحسّن وضعهم، من خلال العمل على تغيير المؤسسات، ومن الضروري - أيضاً - وجود آلية للاختيار تضمن تغلّب المؤسسات الفعّالة على الأخرى الأقل فاعلية (انظر Kiwit and Voigt, 1998 وأيضاً الفصل السادس من هذا الكتاب للتعرّف على إمكانيات وحدود المنافسة بين المؤسسات).

وحالياً، يمكن - بالفعل - ملاحظة أن (أ) هناك تفاوت كبير بين المؤسسات القائمة، وأيضاً (ب) فيما بين المؤسسات هناك إمكانيات شديدة الاختلاف لتأسيس العقود. لذلك يتم طرح تساؤل حول وجود المؤسسة المثالية التي تتفوق على المؤسسات الأخرى، أم أنه توجد مؤسسات مختلفة تهتم بمشاكل عديدة، وتتناولها بطرق متعددة؟ وبالتالي هل يوجد التزام مثالي بالعقد؟ أم أشكال متعددة للعقود، تناسب الاحتياجات المختلفة وتتناولها بطرق مختلفة؟

ويفرّق الاقتصاد الجزئي التقليدي بين نظرية الموازنة أو قيد الدخل للأفراد (التي تعرض عوامل الإنتاج وتطلب وتستهلك السلع)، ونظرية الأعمال أو الشركات (التي تطلب عوامل الإنتاج وتنتج وتبيع السلع). ويتم تمثيل الشركة باستخدام دالة الإنتاج: لوصف العلاقة بين استخدام عوامل الإنتاج والسلع أو الخدمات المنتجة. ولكن؛ هناك العديد من الأسئلة التي لا يتم تناولها في النظرية التقليدية للشركة، مثل العمليات التي تتم داخل العمل، والمحفّزات المختلفة التي تنشأ من أنظمة رواتب مختلفة، ومشاكل المعلومات التي تنشأ مع زيادة تقسيم العمل. وعليه، فإن القول بأن هناك "نظرية" للشركة يُعد قولاً طموحا للغاية، فالنقاد يشيرون اليوم إلى الشركة على أنها عبارة عن صندوق أسود: تتحول فيها عوامل الإنتاج بطريقة ما إلى منتجات، ولكن؛ لا تخبرنا نظرية الاقتصاد الجزئي سوى عن القليل حول كيفية حدوث تلك العملية بالضبط.

وقد يدفع ذلك البعض للاعتقاد بأن اقتصاد تكاليف المعاملات كفرع من الاقتصاد المؤسساتي الجديد سوف يهتم بهذه الإشكالية تحديداً، ولكن؛ قد يرى العديد أن هذا المجال ليس بتخصص جديد، فعلوم التجارة تهتم منذ القدم بهذه التساؤلات، وهذا صحيح بالفعل. ويرى العديد من أنصار الاقتصاد المؤسساتي الجديد أن الفصل السائد بين الاقتصاد والتجارة غير

ضروري، ففي النهاية، يهتم الفرعان بالسؤال عن توجيه السلوك، أو على الأقل، التأثير عليه من خلال الحوافز.

وينقسم بقية الفصل إلى عدة أجزاء كالتالي: في الأجزاء الثلاثة التالية سينصبّ الاهتمام على الجوانب المختلفة للنظرية القائمة عن الشركة في الاقتصاد المؤسساتي، أما الجزء 3.5؛ يتناول العلاقة بين المؤسسات الداخلية وتكرار وطول أجل المعاملات. وأخيراً، يهتم الجزء 3.6 بالأسئلة المفتوحة.

2.3 من الصندوق الأسود إلى حزمة من العقود: الشركة كفريق واحد

قام آرمن ألشيان وهارولد ديمسيتز في مقالة لهم عام 1972 بوصف الشركة على أنها "حزمة من العقود"، وينأى ذلك الوصف بنظرية الشركة بعيداً عن تصوّر وظيفة الإنتاج، ويوجّهها ناحية الهيكل التنظيمي. ويتخيّل ألشيان وديمسيتز أن عدداً من أصحاب الموارد قد اتفقوا على تجميع مواردهم؛ لأن مجموع الناتج الذي سيتم إنتاجه أكبر بكثير من حصيلة المنتجات المنفردة، وبالتالي فهما يصفان الشركة - أيضاً - على أنها فريق، ولكن هذه الفِرَق (الشركات) لديها مشكلة محددة في الأساس، وهي أنه عندما يعمل الأطراف على الإنتاج المشترك، يكون من الصعب حساب مساهمة كل عضو من الفريق على حدة. ويترتّب على هذه المشكلة آثار سلبية على جميع أعضاء الفريق: فكل عضو في الفريق لديه الحافز لتخفيض مجهوده الفردي، في إطار تحقيق الهدف الجماعي، مع الأمل أن يجتهد الباقون لتحقيق الهدف، فكل عضو يأمل أن يكون في منصب رئيس مجلس الإدارة. ولا ينطبق هذا الهيكل من الحوافز على واحد - فقط - من أعضاء الفريق، وإنما على جميع الأعضاء. وتجدر الإشارة إلى أن هذا الهيكل للسلوك/التعامل يماثل معضلة السجين، كما تم شرحه في الفصل الأول.

وفي هذه الحالة، يتم الافتراض أن المباراة تتم بين عدد كبير من المشاركين. كذلك، نفترض - بهدف تبسيط المصفوفة - أن جميع المشاركين الآخرين لديهم الاختيارات نفسها، ونرمز إليهم كمشارك واحد، ويتم وضعهم في الصف الأفقي من المصفوفة، بينما يتم وضع الفرد كعضو في الفريق في الصف الرأسي.

المصفوفه 3.1

		باقي أعضاء الفريق	
		الاجتهاد	عدم الاجتهاد
الفرد	الاجتهاد	٣ ، ٣	٤ ، ١
	عدم الاجتهاد	١ ، ٤	٢ ، ٢

وتتحقق أكبر ميزة بالنسبة لأي عضو في الفريق عندما يجتهد باقي المشاركين، بينما هو يستمتع بالاسترخاء. أما في حالة عدم اجتهاد الباقين؛ لا يستطيع الفرد - إذن - تحقيق الكثير. وعليه، نتيجة لخضوع جميع أعضاء الفريق لهذا الحافز، لن يجتهد - بالتالي - أحد.

ومما سبق، يتضح أن السلوك الفردي الراشد يؤدي إلى نتائج غير مثالية. فيمكن لكل فرد من أعضاء الفريق تحسين موقفه عندما يعمل الفريق كاملاً على فرض آلية تحفَز جميع الأعضاء على الاجتهاد، أو بلغة نظرية الألعاب: عدم الانشقاق/الاختلال، وإنما التعاون. ويعرض ألشيان وديمسيتز في مقالهما السابق نفسه حلاً لتلك المشكلة، من خلال قيام أعضاء الفريق بتعيين فرد، لتنسيق أنشطتهم، ويجب ألا يتمتع هذا الفرد - فقط - بتفويض لمراقبة أعضاء الفريق، وإنما يجب أن تكون لديه إمكانية تعيين أعضاء آخرين، أو رفض البعض، وبهذا تحل مشكلة الحافز لدى أعضاء الفريق "البسطاء". ولكن؛ ما الذي يدفع المنسّق للاجتهاد بدلاً من التخاذل؟ والتخاذل - هنا - يعني - بالطبع - عدم مراقبة أعضاء الفريق الذين يستمرون - بالتالي - في تخاذلهم. وبالتالي من الضروري إيجاد حل لمشكلة تخاذل المنسق، ويمكن أن يتمثل ذلك الحل في حصول المنسق على حق الاحتفاظ بالدخل المتبقي/الفائض؛ أي الربح الناتج عن نشاط الفريق.

تعريف: الفائض هو المتبقي من الدخل، وهو ما يتبقى بعد سداد جميع تكاليف الشركة من العقود المبرمة، بما في ذلك أجور العاملين بالشركة.

ونتيجة لارتباط الربحية المرتفعة (للشركة) بمنفعة أكبر للمنسق، سيكون لديه - بالتالي - الحافز لأداء واجبه، والقيام بأفضل تنسيق لأنشطة أعضاء الفريق.

وتجدر الإشارة إلى جانبين في نظرية الشركة كحزمة من العقود:

1. المنسق - يمكن - أيضاً - الإشارة له بالمنظم - يوقع عقود ثنائية مع جميع أعضاء الفريق. ويوفَر ذلك - أيضاً - في

تكاليف العقود (التفاوض)؛ حيث إنه في حالة العقود الجماعية، فإن تعديلها والتفاوض عليها من جديد مع كل تغيير في تكوين الفريق يرتبط بتكاليف إضافية(********).

2. السلع الرأسمالية - كلما حققت عوائد لمدة أطول، كان من الأفضل صيانتها. ونظراً لتمتّع المنظم بمهارة المراقبة، سيصبح لديه الحافز لصيانة هذه السلع. وفي حالة مشاركة المنظم بجزء كبير من رأس مال عمل الفريق، فإنه من البديهي أن يكون لديه سلطة مراقبة تلك السلع؛ لأن ذلك يرتبط بالحافز لصيانتها.

وفي السنوات اللاحقة لنشر ألشيان وديمسيتز مقالهما، قام عدد كبير من الكتاب بنقد نظريتهم عن الشركة، وحاولوا - أيضاً - تطويرها. وقد اشترك ألشيان وديمسيتز - أيضاً - في عملية التطوير (مثال: Alchian 1984، Alchian/Woodward 1987). وقد قام Barzel (1987) في إطار منهجية قياس التكلفة التي عمل على تطويرها، بشرح دور المنظم وصعوبة حساب مدخلاته، وما يصاحب ذلك من تكلفة مرتفعة، وقد أشار إلى أن: „الشخص الذي يصعب قياس مساهمته في إنتاج الفريق هو المنظم".

وبعد التعرّف - باختصار - على أصول نظرية الشركة في إطار الاقتصاد المؤسساتي، سيتم الانتقال - الآن - إلى قضية أخرى، تلعب دوراً هاماً في كثير من الشركات - وأيضاً في علاقات أخرى عديدة: وهي عندما تكون المعلومات بين رئيس أو مالك الشركة (بصورة أعم: صاحب القرار) وموظفيه (بصورة أعم: العاملين) غير متماثلة.

3.3 مشكلة المعلومات غير المتماثلة: نظرية المالك/الوكيل

نشر Michael Jensen و William Meckling (1976) مقالاً عن نظرية الشركة تم اعتباره - لاحقاً - أساس ما يُعرف - الآن - بنظرية المالك/الوكيل. ولا يقتصر تطبيق هذه النظرية - بأي حال من الأحوال - على نظرية الشركة فقط، وإنما يمكن - أيضاً - استخدامها لشرح العديد من العلاقات المختلفة، مثل العلاقة بين: الناخبين والسياسيين، الوزراء والبيروقراطية الوزارية، الضامنين

والمديونيين... إلخ. وتهتم هذه النظرية بالعواقب الممكنة للمعلومات غير المتماثلة بين الأطراف المتعاقدة. فالمالك يتعهّد لوكيل بأداء بعض الواجبات، ولكن؛ تظهر - هنا - مشكلة عدم قدرة المالك على المتابعة الكاملة (أو الحرة) لسلوك الوكيل، أو أن الوكيل يتصزف في مواقف معقدة للغاية، لدرجة أن التقييم المحدد لسلوكه فيما يخص تحقيق الهدف المتفق عليه يصبح مستحيلاً. وفي هذه الحالة، يصبح لدى الوكيل مجالاً متسعاً لتعظيم منفعته الشخصية - وليس منفعة المالك. وعليه، ينصبّ اهتمام نظرية المالك/الوكيل على الصياغة المثالية للعقد بين المالك والوكيل بافتراض عدم تكامل/تماثل المعلومات.

وتُعدّ شركة المساهمة من الأمثلة الكلاسيكية في هذا الصدد، فأصحاب رأس المال - المالكين للشركة - لديهم معلومات مختلفة عن تلك المتداولة بين أعضاء مجلس الإدارة - الوكلاء . وتتمثل المشكلة - هنا - في صياغة العقود مع أعضاء مجلس الإدارة؛ بحيث يتم تعظيم القيمة المتوقعة عند المالكين، مع افتراض التالي:

3. أن الوكيل سوف يتخذ إجراءات، تُعظِّم من منفعته الخاصة في إطار العقد المبرم،

4. وأن يقبل الوكيل العقد، فالشروط ليست بهذا السوء؛ بحيث يرفضها (يسمى ذلك في نظرية العقود: قيد الاشتراك).

وتسمى التكاليف التي تنشأ من مشكلة الوكالة في نظرية المالك/الوكيل بتكاليف الوكالة، وهي تلك التكاليف التي يتحملها المالك لتقييد سلوك المنفعة الشخصي للوكيل. وطبقاً لفروض النظرية، هناك حالة من عدم تماثل المعلومات بين المالك والوكيل، ولتجنّب تكاليف القياس المرتفعة يلجأ المالك إلى مقاييس ملحوظة لتكوين صورة عن الوكلاء، أو لتقييم أدائهم وكفاءتهم. وعادة يكون هذا المقياس الهام بالنسبة المالك غير ملحوظ أو - على سبيل المثال في التعيينات الجديدة - غير متوقع بصورة كاملة. وفي حالة عدم تطابق المقياس الذي يستخدمه المالك مع النتائج التي يلاحظها بالفعل في سلوك الوكيل يؤدي ذلك إلى مشاكل متعارف عليها في الأدبيات تحت مسمى الخطر الأخلاقي "Moral Hazard" والانتقاء العكسي „Adverse Selection". ونود شرح هاتين المشكلتين فيما يلي:

5. تطرأ مشكلة الانتقاء العكسي في إطار العلاقة بين المالك/ الوكيل عندما يكون في إمكان المالك تقييم كفاءة التكاليف الناتجة عن سلوك الوكيل، وليس تقييم جودة سلوك الوكيل أو الخدمات التي يقدمها. ويتم وصف هذا الموقف عادة بمصطلح الخصائص الخفية. ويمثل هذا الأمر مشكلة ذات أهمّية كبرى قبل إبرام العقد عند التفكير في الأشخاص الذي ينبغي إبرام العقد معهم. وتتبلور هذه المشكلة في الشركات عندما تكون هناك تعيينات جديدة. وبالرغم من تمتّع العاملين عادة بتصوّر شبه دقيق لمواطن قوتهم وضعفهم، إلا أن الشركات قد تحاول في عملية - تمتد لفترة طويلة من الوقت، وكذلك - أيضاً - مرتفعة التكاليف - التحديد الدقيق، أو استخدام مقاييس الملاحظة الأقل تكلفة؛ لتحدد الكفاءات المطلوبة بصورة جيدة. ومثال على ذلك، الدرجة العلمية الجيدة التي تم الحصول عليها من جامعة مرموقة، فعند انتشار الخبر بين خرّيجي الجامعات أن شركة معينة تدقّق الملاحظة على الدرجة العلمية فقط، يتقدم للشركة الخريجون ذوو الدرجات المتميزة دون الكفاءات العامة الأخرى التي لا تستطيع الدرجات التعبير عنها. وبالتالي تكون الشركة قد وقعت - دون عمد، من خلال عملية اختيار الموظفين - في مشكلة الانتقاء العكسي.

6. وتطرأ مشكلة "الخطر الأخلاقي" عندما يعلم الرئيس إمكانات الوكيل العامل لديه (أي أنه لا توجد مشكلة عدم تماثل المعلومات)، لكن نجاح أعماله لا يرتبط - فقط - بشخص الوكيل، وإنما بعوامل أخرى، لا يتحكّم فيها الوكيل. وبينما مشكلة الانتقاء العكسي تبدو أهمّيتها سابقة لإبرام العقد، تظهر مشكلة الخطر الأخلاقي في الفترة اللاحقة لإبرام العقد. وبالتالي لا يتمكّن المالكون - عادة - من تقييم ما إذا كان إخفاق شركتهم في تحقيق الأرباح المستهدفة هو نتيجة الأداء السيئ للإدارة، أم نتيجة "صدمات خارجية غير متوقعة" أثرت على الجهود الكبيرة والجادة للإدارة.

تعريف: نفهم من الصدمات الخارجية تغيير غير متوقع في المتغيرات الخارجية، مثل الكوارث الطبيعية، التي تدمّر جزءاً كبيراً من محصول سلعة - وتؤدي - بالتالي - لارتفاع سعرها. ومثال آخر هو التجديدات التكنولوجية المفاجئة التي قد تؤثر سلباً على حدود الطلب على سلعة معينة.

ويدرك الوكلاء - بالطبع - هذه المسؤولية، ويتحققلون - بذلك - وطأة المخاطر الأخلاقية، فيعلّلون اجتهاداتهم غير الكافية بالصدمات الخارجية. وعادة في شرح المخاطر الأخلاقية، يتم التفرقة بين "المعلومات الخفية" من ناحية، و"الأفعال الخفية" من ناحية أخرى. وتطرأ حالة من المعلومات الخفية عندما لا يتمكن المالك من تقييم سلوك الوكيل نتيجة ضعف معلوماته الفنية - بينما تطرأ حالة من الأفعال الخفية عندما لا يتمكن المالك من مشاهدة أفعال الوكيل، وتؤدي كلا الحالتين من عدم تماثل المعلومات إلى مخاطر أخلاقية.

ويتم الاهتمام في الجزء التالي بعرض كيفية استخدام المؤسسات لتحجيم الآثار السلبية المرتبطة بالمعلومات غير المتماثلة.

4.3 اقتصاديات تكاليف المعاملات

يهتم اقتصاد تكاليف المعاملات الذي يمارسه أوليفر وليامسون بالتساؤل عن سبب وجود الشركات، وذلك بشكل مباشر مقارنة بـ رونالد كوز 1937 الذي تناول الموضوع نفسه. فالمدخل الذي قام بتطويره وليامسون في الثلاثة عقود الأخيرة لا يركّز - فقط - على أسباب وجود معاملات معينة - التي تُعد محور الاهتمام والتحليل في اقتصاد تكاليف المعاملات - من خلال الأسواق، وأخرى من خلال هياكل تنظيمية (وقد صدرت مجموعة من المقالات سنة 1975 لأول مرة تحت عنوان "أسواق وهياكل تنظيمية")، وإنما يهتم - أيضاً - بما يسمى "أشكال العقود المتنوعة" مثل الاستثمار المشترك أو حق الامتياز. ويتساءل وليامسون عن الأبعاد المختلفة (مثل التوقعات المسبقة حول سلوك الأطراف، خصوصيات بعض الاستثمارات، التكرار الذي تتم به المعاملات، ... إلخ) لعملية معينة، وعلاقتها بنوعية العقد الذي يتم اختياره.

ويفترض وليامسون أن الأطراف المشتركة تتسم بعقلانية محدودة، كما يفترض - أيضاً - أن هؤلاء الأطراف يتبعون سلوكاً انتهازياً؛ إذ إنهم سوف يتصرفون لمصلحتهم الخاصة، إن أتيحت لهم الفرصة، حتى وإن كان ذلك على حساب مصلحة الآخرين. وفي حالة إخفاق الأطراف في استخدام أو تطوير آليات مؤسسية

تجعل السلوك الانتهازي غير مرغوب، يكون من الضروري عدم إبرام تلك العقود - المفيدة في حد ذاتها - من البداية. ويتضح من ذلك أهمية تواجد الإطار المؤسساتي الملائم لتنظيم معاملات التبادل في اقتصاد السوق. ويمكن أن ينشأ السلوك الانتهازي عندما يتحتم إنتاج السلعة لإتمام عملية محددة: ويكون لدى المشتري قبل الإنتاج كل الدوافع التي تؤكد قدرته ورغبته في السداد، والحصول على هذه السلعة. ولكن؛ بعد الإنتاج، يدرك المشتري أن قيام المنتج ببيع السلعة لشخص آخر سيكون بسعر أقل من القيمة المتفق عليها مسبقاً (قبل الإنتاج). ويعبّر وليامسون عن ذلك بمصطلح "الأصول المحددة" (أو الاستثمارات المحددة)، والتي قد تنشأ للأصول العينية أو رأس المال البشري، وكذلك ترتبط - أيضاً- بموقع السلعة المنتجة.

وعلى سبيل المثال، يمكن تخيل القيام بتنفيذ أعمال شبكة سكك حديدية بناءً على طلب عميل، وفي حالة عدم استخدامها يمكن إزالتها من الأرض، لاستخدامها في مكان آخر، أو صهرها من جديد لصنع الحديد منها. وترتبط تلك العملية الخاصة بإعادة توظيف شبكة السكك الحديدية بكثير من التكاليف. ويُطلق على تلك التكلفة التي لا يمكن للمنتج استردادها نقداً - ببيع الأجزاء المختلفة مثلاً - التكلفة الغارقة. ويتمثل الفرق بين قيمة أفضل استخدام للسلعة والاستخدام البديل الذي يأتي في المرتبة الثانية - والذي يرمز إلى إعادة التصنيع - يسمى شبه تعويض. ويكون لدى طالب السلعة الدوافع لمحاولة الاستئثار بجزء كبير من هذا المبلغ(********). ويتوقع كثير من المشاركين ذلك - بالرغم من العقلانية المحدودة - وبذلك لا تتأتى الفرصة لكثير من الأعمال الناجحة أن تتم. ولنتذكّر المثال المعروض في بداية هذا الفصل: حين طلب مشتري كمية كبيرة من سلعة معينة من أحد الموزدين الذي لن يتمكن - بدوره - من التوريد إلا إذا زاد من طاقته الإنتاجية، مما يعني ضخ مزيد من الاستثمارات. وعندما يقوم الموزد بهذا الاستثمار، يكون لدى المشتري الدافع لمحاولة ضغط (خفض) السعر. وإن توقع الموزد ذلك، فلن يقوم بهذا الاستثمار المثمر، في حد ذاته. وأحد إمكانات حل هذه المشكلة يكمن في اندماج الموزد والمشتري معاً. فمع تواجد هدف مشترك لتعظيم الأرباح، تسقط عواقب السلوك الانتهازي التي شرحناها الآن.

ومن خلال الجدول التالي الذي ورد في أحد كُتُب وليامسون يتم توضيح تأثير أشكال السلوكيات الثلاثة المختلفة من محدودية العقلانية والانتهازية والاستثمارات المحددة على الشكل أوالنوع الأمثل لعقد الشراكة.

جدول 3.1: عواقب تغيير توقعات السلوك على نوع العقد المناسب

الافتراضات			
العقلانية المحدودة Bounded Rationality	الانتهازية Opportunism	الاستثمارات المحددة Specific Investments	مضمون العقد
-	+	+	التخطيط (تصميم الآلية) Mechanism ((Design
+	-	+	الوعد أو الالتزام
+	+	-	المنافسة Competitio) (n
+	+	+	الحوكمة Governanc) (e

المصدر: وليامسون 1985, 31

وتشير علامة الجمع في الجدول إلى تواجد الفرضية المقابلة، وعلامة الطرح تشير إلى عدم وجودها. وفي حالة توافر فرضية العقلانية الكاملة والانتهازية والاستثمارات المحددة معاً، يستخدم عندها المشاركون عقلانيتهم (الكاملة) لتصوّر أو توقّع جميع الأحداث الممكنة، وصياغة سبل التعامل معها في العقد. وبالتالي، يمكن القول إن العقود في هذه الحالة تكون كاملة، ولا تنشأ أي نزاعات لاحقة حول التفسيرات الصحيحة للعقد.

إذا تم افتراض تمتع المشاركين بعقلانية محدودة وعدم تصرفهم بانتهازية، وأنه يمكن إنتاج السلع بضخ بعض الاستثمارات المحددة، تكون العقود المبرمة غير كاملة (نتيجة الرؤية المحدودة الناتجة عن العقلانية المحدودة)، ولكن؛ عندما يَعِدُ الطرفان بعضهما البعض بتعظيم الفائدة المشتركة بينهما آنذاك - فقط - سيصبح ذلك كافياً. وفي غياب الانتهازية، يصبح مثل هذا العقد نافذاً بذاته؛ أي أنه لا حاجة لطرف ثالث، يراقب تنفيذه والالتزام به.

أما إذا تم افتراض أن المشاركين يتمتعون بالعقلانية المحدودة والانتهازية، ولكن؛ لا يوجد داع للقيام بالاستثمارات المحددة، ولإمكانية إعادة تخصيص السلع تعمل الأسواق كما تُصوَرها النظرية النيوكلاسيكية: فالمنافسة في إطار هذه التوقعات تؤدي إلى نتائج أنسب.

وأخيراً، إذا تم افتراض توافر جميع الافتراضات الثلاثة معاً، فلن يحتاج أطراف العقد المشاركين إلى استخدام أحد أنواع العقود الثلاثة المذكورة سابقاً، وإنما سوف يحتاجون إلى هيكل حوكمة. وإلى جانب تصميم هيكل الحوكمة الخاص، يمكن تصوّر خيارات أخرى للتعامل مع تواجد العقلانية المحدودة، والانتهازية، والاستثمارات المحددة، وهما أولاً: إما أن المعاملة لا تتم، أو ثانياً: تتم المبادلة، ولكن؛ ليس في السوق، وإنما داخل المنظمة. ويعني ذلك - على سبيل المثال - أنه بالنسبة لمنتج معدات مصانع، لا بد أن يندمج معه مسبقاً الطالب (مثلاً مصنع سيارات). أما الخيار الثالث؛ فهو يشمل إلى جانب الحصول على هيكل حوكمة، وجود ضمانات إضافية ضد السلوك الانتهازي.

وإذا تم افتراض أنه من الضروري وجود العقلانية المحدودة والانتهازية وقدراً من الاستثمارات المحددة، فتكون نتيجة التفكير السابق طرحه، أن المشاركين سيحاولون تصميم هيكل حوكمة منفصل لتأمين المعاملات. وعليه، يصبح السؤال التالي ملحاً، وهو: ما هي العوامل التي ترتبط باختيار هيكل الحوكمة الأمثل لمجموعة معينة من المعاملات؟ وسوف يتم الاهتمام - الآن - بالإجابة عن هذا السؤال.

يفرّق ولیامسون بين ثلاثة أبعاد، تختلف المعاملات وفقاً لها:

7. مستوى الاستثمارات المحددة المطلوب؛

8. مستوى عدم اليقين؛

9. ومدى تكرار المعاملة.

وإذا تم الاتفاق مع معتقدات وليامسون بأنه يوجد قدر معين مقبول من عدم اليقين يصاحب كل معاملة معنية هنا، يصبح من السهل تمثيل وشرح البعدين المتبقيين من خلال المصفوفة البسيطة التالية. وتحتوي تلك المصفوفة على بعض الأمثلة.

جدول 3.2: أمثلة عن أنواع معاملات مختلفة

		خصائص السلع الرأسمالية (أو مستوى الاستثمارات المحددة)		
		غير خاصة	مختلطة	خاصة
التكرار	أحياناً	شراء معدات معيارية أو قياسية Standard Equipments	شراء معدات مصنعة طبقاً لمتطلبات العميل	بناء مصنع
	بانتظام	شراء مواد معيارية أو قياسية Standard Material	شراء مواد مصنعة طبقاً لمتطلبات العميل	نقل خاص لمنتجات وسيطة بالمصنع

المصدر: وليامسون 1985, 73

ومما سبق، يتضح الفرق بين هذه المعاملات التي تتم «أحياناً» والأخرى التي تتكرر «بانتظام». أما بالنسبة لخصائص السلع الرأسمالية (أو مستوى الاستثمارات المحددة)؛ فقد تحتاج لبعض الشرح. فمن المرجح أن يكون ثاني أفضل استخدام ممكن للسلع الرأسمالية غير المحددة يماثل أول أفضل استخدام، وبالتالي لا تشكل التكاليف الغارقة في هذه الحالة أيَ أهمية، ومن ناحية أخرى، نجد في المقابل السلع الرأسمالية المحددة. ويقصد وليامسون بذلك الخصائص الفريدة للسلع الرأسمالية. فالسلع المحددة دائماً ما تتميز بوجود حجم أو مستوى كبير من

الاستثمارات المحددة.

وقد تم استخدام الجدول رَقم 2.3 لتوضيح التوليفات الممكنة بين البُعدين السابق ذكرهما. ويحتوي الجدول رَقم 3.3 في المقابل على معلومات أو بيانات عامة حول هياكل الحوكمة التي تتوافق مع الخصائص المختلفة. وتحتاج مفاهيم العقد المختلفة إلى الشرح. ويعود التعريف الذي يستخدمه أوليفر وليامسون إلى مقالة من إعداد Ian Manceil نُشرت عام 1974. ويتسم المفهوم الكلاسيكي للعقود حسب تلك المقالة بأن الأطراف المشاركين يعتمدون - بقوة - على المؤسسات الخارجية والمستندات الرسمية، وإن محاولة جمع كل التفاصيل؛ أي جميع الحالات التي قد ترد في المستقبل ودمجها في عقد واحد، قد تؤدي في العقود طويلة الأجل إلى سرعة ارتفاع تكاليف إبرام العقد. ولا يستطيع أحد توقّع جميع الحالات وحصرها في العقد نتيجة لوجود العقلانية المحدودة.

ووفقاً للمدرسة النيوكلاسيكية الجديدة، يمكن تفسير مفهوم العقد على أنه موقف وسط بين قبول ترك فراغات في صيغة العقد، من ناحية، ومحاولة حصر جميع التفاصيل، من الناحية الأخرى. ويكمن الحل في تأسيس آليات تحكيم وتعيين حكّام - إذا لزم الأمر - يتمتعون بثقة الأطراف المتعاقدة.

ويستند مفهوم العقود النسبية على الفكرة التي تشير إلى أن كل معاملة هي جزء من علاقة تجارية قائمة، تتكون من العديد من المعاملات التي لا يمكن التحديد المسبق لحجمها أو تكرارها. وفي إطار مثل هذا المفهوم لا يصبح من الضروري الحساب الدقيق لكافة النفقات في كل معاملة. ويمكن لطرف التفوق على الآخر، ولكن؛ في العلاقة التجارية طويلة المدى تُتاح الفرصة للطرف الآخر أن يتعادل في الامتيازات.

ويحتوي الجدول رَقم 3.3 على أنواع مفاهيم العقود التي تناسب المعاملات المختلفة.

جدول 3.3: هياكل الحوكمة الكفء

	خصائص السلعة الرأسمالية

		(أو حجم الاستثمارات المخصوصة)		
		غير خاصة	مختلطة	خاصة
التكرار	أحياناً	حوكمة السوق (مفهوم العقد عند المدرسة الكلاسيكية)	الحوكمة ثلاثية الأطراف (مفهوم العقد عند الكلاسيكية الجديدة)	
	بانتظام		الحوكمة ثنائية الأطراف (عقود نسبية)	حوكمة موحدة

المصدر: وليامسون 1985, 79

تم التعرّف في هذا الفصل - حتى الآن - على مبادئ نظرية الاقتصاد المؤسساتي للشركة، ونظرية المالك/الوكيل، وكذلك اقتصاديات تكاليف المعاملات. وقد كان السؤال المطروح في البداية عن مميزات وعيوب الترتيبات المؤسساتية والأشكال القانونية المختلفة التي قد يختارها مالكو الشركات (المساهمون). ومع ملاحظة استمرار استخدام أشكال قانونية مختلفة (أي أن أصحاب الأعمال لا يختارون - دوماً - الشكل نفسه، وإنما أشكال عديدة مختلفة) يمكن أن نخلص من ذلك أن بعض الترتيبات المؤسساتية تلائم أغراضاً تجارية معينة أكثر من غيرها. ونظراً لضيق المساحة، نعرض هنا - فقط - بعض الملاحظات حول هذا التساؤل. ويقوم (Eggertsson 1990, 177-188) بمقارنة شديدة الإيجاز بين مميزات وعيوب الأشكال القانونية المختلفة من وجهة نظر الاقتصاد المؤسساتي. ويتم تناول هذا الموضوع على نطاق أوسع - ولكن؛ بالطبع، دون التركيز على الاقتصاد المؤسساتي - في الكُتب الدراسية عن الاقتصاد (انظر مثلاً Wöhe 1993, 335-402)، وأيضاً في الكُتب عن مقدمة قانون الأعمال (مثل ما جاء في Fürich 2008).

ويعتمد اختيار الشكل القانوني - بشكل كبير - على تقنيات الإنتاج الأكثر فعالية؛ من حيث التكلفة، من ناحية، والمعاملات الضريبية للأشكال القانونية المختلفة للشراكة، من ناحية أخرى. فلا يمكن تصور الإنتاج كثيف رأس المال، الذي تصاحبه تكاليف

ثابتة مرتفعة، والتي يتطلب أن تكون ذات جدوى، في صورة شركة فردية صغيرة.

ومن المؤكد أن الفارق معروف لدى الجميع بين الشركة الفردانية التي يتحمل صاحبها وحده المسؤولية غير المحدودة، والأنواع الأخرى للشراكات (شركة خاضعة للقانون المدني، شركة تجارية عامة، شركة محدودة)، وأيضاً شركات رأس المال (شركة مساهمة، شركة مساهمة محدودة). وفي بعض الحالات، يكون الشكل القانوني في صورة جمعية أو منظمة. وتختلف الأشكال القانونية للشراكة من حيث عواقب المسؤولية المرتبطة بها. ومن ناحية أخرى، يكون لتلك المسئوليات انعكاسات على إمكانيات وطرق التمويل وتكلفتها.

ترتبط الأشكال القانونية المختلفة - وهو ما يُعدَ محور الاهتمام هنا الآن - بحوافز مختلفة عند العاملين في الشركة. ولا ينطبق ذلك - فقط - على الحوافز الخاصة ببذل كل المجهود الشخصي والطاقة المتوفرة، وإنما - أيضاً - الحوافز الخاصة بالاستعداد لاستثمار رأس المال البشري، وتحقيق التخصص. وهنا يكمن - أيضاً - خطر الانتهازية اللاحقة: فالموظف ذو المستوى المرتفع من التخصص يمثل أهمية كبيرة للشركة، وقد تكون الفرص الأخرى للعمل بهذا التخصص الدقيق خارج الشركة قليلة، وعليه، يصبح لدى صاحب العمل الحافز لخفض راتب الموظف نظراً لتخصصه. ونتيجة توقّع الموظفين لذلك، فإنهم لا يَقْدِمون على استثمار رأسمالهم البشري في الاستثمارات المحفزة لإنتاجيتهم (التدريب، الدراسات المتخصصة، برامج التأهيل ... إلخ) إذا لم يتخذ صاحب العمل الترتيبات المؤسساتية لرفع راتب الموظف نتيجة تخصصه في نشاط الشركة.

في الفصل السابق، تم باختصار مناقشة صعوبات قياس أو حساب تكاليف المعاملات، ولكن؛ تمكنّا من جعل بعض المفاهيم المطروحة في هذا الفصل قابلة للقياس. ويمكن لاقتصاد تكاليف المعاملات أن يؤثر - بدرجة كبيرة - على السياسة التنافسية. فعلى سبيل المثال، كان يتم سابقاً تقييم الاندماجات الرأسية (أي الاندماج بين الشركات في مراحل إنتاج مختلفة) بقدر من الحذر، ولكن؛ الآن، وبعد الاستعانة باقتصاد تكاليف المعاملات، أصبح من

الممكن إعادة تقييمها: فعندما يكون التوفير في تكاليف المعاملات (المتوقعة) من اندماج رأسي أكثر من التكلفة التنظيمية الإضافية (المتوقعة)، يكون منع مثل هذا الاندماج عائقاً أمام تنفيذ هيكل إداري أكثر كفاءة. ولا يمكن تطبيق أي من هذه الإجراءات، فيما يخص واقع السياسة التنافسية إلا في حالة القدرة على قياس تكاليف المعاملات.

5.3 أهمّيّة المؤسسات الداخلية

في الفصل السابق، تم توضيح كيف أن المؤسسات الداخلية قد تمثل قيداً على إتمام المعاملات البسيطة، ويبقى - الآن - اختبار مدى تأثيرها على المعاملات المتكررة، أو طويلة الأجل. ولن يتم التطرق - مرة أخرى - إلى التأثير الممكن للمؤسسات الداخلية، ولكن؛ سنقتصر على ذكر بعض الأمثلة التي تشير إلى أن المؤسسات الداخلية تتمتع هنا - أيضاً - بقدر كبير من الأهمّيّة فيما يتعلق بالتخصيص.

المثال الأول: الجمود في نظم الأجور

يصف (أكرلوف (1980 قاعدة، تسري في كثير من الشركات، وهي: "أجر مماثل للعمل المماثل! ""Equal Pay For Equal Work" وغالباً ما يشير ذلك إلى أن العاملين كبار السن يمتنعون عن تعليم العاملين الأصغر سناً؛ لأنهم يتقاضون أجراً أقل مقابل العمل نفسه، وقد يبدو ذلك - في البداية - تعاطفاً جميلاً من قِبَل العاملين كبار السن. وتبدو هذه القاعدة متوافقة مع المفاهيم الموجودة عن العدالة. ولكن التطبيق الصارم لهذه القاعدة قد يكون له عواقب شديدة على مستوى الفرد والجماعة أيضاً. فقد يؤدي التطبيق الصارم لتلك المؤسسة - ربّما بسبب رفض العاملين قيام أصحاب العمل بتطبيق هيكل رواتب متباين - إلى بقاء عدد العاملين في الشركة عند مستوى منخفض مقارنة بالوضع، في حالة إلغاء هذه المؤسسة. وبالتالي قد يتعلق نمو الشركة بالمؤسسات الداخلية. ويتماثل وجود تلك المؤسسة مع ما يُطلق عليه الاقتصاديون جمود الأجور: وإن تواجدت هذه الظاهرة، تكون الأجور جامدة في حدودها الدنيا، وحتى إن كان من الضروري اقتصادياً تعديلها إلى مستوى أقل، لكنها تظل عند الحدود التي

وصلت إليها، واقتصادياً يؤدي هذا الجمود إلى ارتفاع مستوى البطالة.

المثال الثاني: ثقافة الشركة - تنسيق مواقف التعامل أو التفاعل داخل الشركة

يتفاعل الموظفون مع زملائهم بطرق متعددة داخل الشركة، ويحاولون تنسيق سلوكهم، كما جاء في مثال الفصل الأول الخاص بأحمد ومحمود. وقد أطلق كريبس (1990) على مجموعة العادات التي يستخدمها الموظفون في الشركة لتنسيق سلوكياتهم مصطلح „ثقافة الشركة". وعادة يسمع الموظفون الجدد - بشكل متكرر - في إطار تعرفهم على ثقافة الشركة لأول مرة عبارات مثل „نحن نفعل دوماً كذا وكذا". ولا تنحصر ثقافة الشركة - بالضرورة - في هذه الحزمة من القواعد والأعراف (أي النوع الأول من المؤسسات)، وإنما من الممكن أن تحتوي على أنواع أخرى من المؤسسات: فعلى سبيل المثال، عندما يخالف موظف أحد قواعد السلوك قد يتلقى توبيخاً أو توجيهاً من زملائه (النوع الثالث). وقد تنشأ - أيضاً - قواعد سلوكية بشكل عفوي، والتي إما كان من الممكن تغييرها من قِبَل الإدارة العليا للشركة، ولكن؛ بتكلفة مرتفعة للغاية، أو أنه لا يمكن تغييرها بتاتاً. ويهتم أصحاب الأعمال - بالطبع- بمحتوى ثقافة الشركة: ففي حالة وجود قواعد سلوكية، أو عادات، تشير إلى أن الموظف الذي يحاول „السرقة" يمكن أن يعاقب من قِبَل زملائه، فمن الضروري أن تنخفض في هذه الحالة المصاريف الرسمية للمراقبة. ومن ناحية أخرى، يصبح لدى المالك اهتمام خاص „بالتخلص" من القاعدة الخاصة بمعاقبة العاملين المُجِدِّين - من خلال تجنبهم وعدم التحدث معهم مثلاً.

وفي السنوات الماضية، تمت ملاحظة موجة من الاندماجات على نطاق واسع، لم يُشهد من قبل. ومن المعروف أن هناك العديد من الصعوبات التي تواجه التطبيق الفعلي للتوافق الذي يسهل حسابه نظرياً. ومن الممكن - هنا - افتراض أن الثقافات غير المتكافئة للشركات تمثل عقبة مركزية في هذا الصدد. ولا تزال الدراسات التطبيقية في هذا المجال قليلة ونادرة. وقد تكون الملاحظات المستمدة من اندماجات الشركات ذات قيمة ويمكن تطبيقها في مجالات أخرى: فعلى سبيل المثال قد تتصادم

الثقافات المختلفة (للمنظمات) عند تعاون الإدارات المختلفة داخل منظمة دولية، فحتى الآن تخفق إدارة الاتحاد الأوروبي - أحياناً - في بروكسل في عملية التنسيق نتيجة تقاليد الإدارة المتأثرة بالثقافة المحلية لكل دولة. وبالإضافة إلى ذلك، يمكن تطبيق هذه الفكرة - أيضاً - على „اندماج“ المجتمعات أو الحكومات.

6.3 أسئلة مفتوحة

تمت صياغة بعض الفرضيات في هذا الفصل، فرضيات لم تتناولها دراسات تطبيقية قبل ذلك، كما أن تأثير الإنترنت على هياكل الحوكمة لم يتم دراستها حتى الآن. كذلك، لم يتم دراسة تكاليف الوكالة والقياس التي تواجهها المجتمعات الافتراضية.

أسئلة

10. استرجع تعريف المؤسسات مرة أخرى: هل تعد ما يلي من المؤسسات أ) عقود الشركات، ب) عقود العاملين، ج) قانون الشركات وقانون العمل؟

11. كيف يري ألشيان وديمسيتز الحل لمشاكل الدوافع لدى أعضاء الفريق "البسطاء" والمنسق (صاحب العمل)؟

12. استوضح مشكلة المخاطر الأخلاقية على مثال حامل تأمين ضد الحريق.

13. طبق مشكلة الانتقاء العكسي على مثال شركة تأمينية، تؤمن على السيارات، وتحسب القسط التأميني طبقاً للقيمة الاكتوارية (العلوم الاكتوارية تختص بحساب المخاطر في مجال التأمين والتمويل)

14. اشرح بعض مشاكل الحوافز للهياكل التنظيمية للجمعيات أخذا في الاعتبار الجوانب التي تم التعرّف عليها، والمسفاة برابطة أو حزمة العقود.

15. كيف يمكن شرح قرارات الاستعانة بمصادر خارجية باستخدام منهج وليامسون؟

16. تخيل احتواء الجدول الأول في هذا الفصل على سطر إضافي، ينم عن عدم مراعاة العقلانية المحدودة أو الانتهازية أو الاستثمارات المتخصصة. ما هو نوع العقد المناسب مع هذه التوافقات من السلوك؟

الأدبيات

- قام Paul Milgrom و1992) John Roberts) بتأليف هذا الكتاب التعليمي سهل القراءة عن نظرية الشركة، من وجهة نظر الاقتصاد المؤسساتي. ويُعدّ - أيضاً- العمل الذي قدمه الاقتصادي الألماني (Viktor Vanberg, 1982) عملاً أشمل وأعمق في هذا الموضوع نفسه.

- يعرض كتاب (Picot, 1992) مقدمة لأعمال وشخصية رونالد كوز .

- يمثل الكتاب التعليمي من (Schweizer, 1999) عملاً كاملاً عن نظرية العقود.

- يُعدّ (Pfaff And Zweifel, 1998) مقدمة عن نظرية المالك/ الوكيل.

- يتناول (جورج أكرلوف، 1970) الانتقاء العكسي في المقال الشهير „سوق الليمون" حيث يوضح أن المعلومات المتناقضة قد تؤدي إلى انهيار الأسواق. والمقصود „بالليمون" ليس الثمرة ذاتها، وإنما السيارات قليلة الجودة. وتنطبق هذه الصفة على جميع السلع التي لا تظهر مواصفاتها وخواصها من اللحظة الأولى للمشتري. وحصل أكرلوف على جائزة نوبل في العلوم الاقتصادية عام 2001 عن هذا العمل ضمن أعمال أخرى.

- يعرض (Pfaffmann, 1997) مفهوم العقود الترابطية (Relational Contracts).

- يهتم مقال (Shelanski And Klein, 1999) بالتوقعات التطبيقية لتكاليف المعاملات في الشركات. ويُعدّ مقال (Macher And Richman, 2008) ليس - فقط - أحدث، وإنما أوسع معرفياً. وفيه يتم الأخذ في الاعتبار توقعات خارج نطاق الشركة مثل مجالات التشريع والصحة والسياسة الزراعية.

- يعدّ (Heinen And Fank, 1997) كتاباً تعليمياً باللغة الألمانية حول موضوع ثقافة الشركة.

********) تم التعرّف في الفصل الأول على الفردانية المنهجية، وطبقاً لهذه المنهجية يمكن أن نكون أكثر تحديداً عندما نشير إلى أن المنظمات ليست الأطراف، وإنما الأفراد الذين اتحدوا للوصول إلى أهداف معينة.

********) يُعدّ أحد أسباب انخفاض الكفاءة في الأعمال التي يديرها العاملون بأنفسهم، وأيضاً في كثير من الجمعيات والمنظمات الأهلية، أن

كثير من القرارات تتم بشكل جماعي، وذلك يرفع كثيراً من التكاليف.

********) وهذا الموقف يسمى نهباً، ويحاول الطالب في المثال المذكور «نهب» جزء كبير من التعويض.

٤. المؤسسات والعمل الجماعي

1.4 مقدمة

ظهر انتقاد السياسيين بالتوازي مع ظهور السياسيين أنفسهم. فالسياسيون لا يهتمون بأحوال المحكومين على قدر اهتمامهم برغد معيشتهم. ولا يندهش الاقتصاديون من هذه الظاهرة، فهي تعكس فرضية أساسية في الاقتصاد، وهي أن الأطراف تحاول تعظيم منفعتها في ظل القيود المتاحة. ومن ثم؛ فإن انتقاد السياسيين وحده غير كاف لتحقيق التحسن. وبالاستعانة بالنظريات التي عرضناها في الفصل السابق: إذا تصورنا أفراد المجتمع على أنهم "المالكون" (أو الرؤساء) بينما تمثل الحكومة "أعضاء مجلس الإدارة" (أو الوكلاء)، فقد يشير انتقاد السياسيين إلى عدم إبرام العقد بين المالك والوكيل بالصورة المرضية التي تمكّن السياسيين من تعظيم منفعتهم الشخصية - وبدون قصد مباشر - تعظيم الفائدة للشعب في الوقت نفسه. وهناك الكثير من الدواعي لتغيير عقد المالك والوكيل (وهو - في الغالب - دستور الدولة)؛ ولكن؛ يرتبط ذلك ببعض المشاكل: فيجب أن يتمكّن الملاك من الاتفاق على صياغة أفضل للعقد. ويتطلّب ذلك التغلب على مشكلة العمل الجماعي. وتواجد هذه المشكلة هو أساساً سبب وجود الدول. وعلاوة على ذلك، يتحتم على الوكلاء الموافقة على هذا التغيير في العقد.

وقد تم مراراً طرح السؤال عن سبب وجود الشركات، بالرغم من التسليم بأن السلع يتم توجيهها تلقائياً إلى أفضل استخدام لها من خلال الأسواق. ورأينا أن الأسواق لا تعمل دون تكلفة، وأن حجم تكلفة العملية المراد إتمامها يحدد إمكانية استخدام إما السوق (التنسيق الأفقي)، أو إنشاء شركة (التنسيق الرأسي). ونود في هذا الفصل التوسع في طرح هذا السؤال: إذا كانت الأسواق (والشركات العاملة فيها كالجزر المنعزلة) بهذه الكفاءة، فلماذا نحتاج - إذاً - للحكومة؟ والإجابة التقليدية تنص على ما يلي: بسبب وجود سلع تعظم من منفعة بعض أو جميع المواطنين في الدولة، ولكن توفيرها من قبل جهات خاصة لا يمثل جدوى ربحية نتيجة مواصفات خاصة في السلعة. ويطلق الاقتصاد على هذه السلع "سلعاً

جماعية"، أو "سلعاً عامة". وتتصف هذه السلع - في حال وجودها - بعدم إمكانية إقصاء أي فرد من استهلاكها؛ وهذه الخاصية تسمى في الاقتصاد بعدم الإقصاء. ومن الخصائص الأخرى للسلع الجماعية استطاعة الفرد استخدامها دون التأثير على منفعة الآخرين من تلك السلعة. وتُسمى تلك الخاصية في الاقتصاد بـ"عدم التنافس". ومثال على ذلك، السد الذي يحمي جميع الفلاحين خلفه من فيضان المياه، بغض النظر عن اشتراكهم في تكاليف إنشائه. وتظهر خاصية عدم التنافس في عدم انخفاض مستوى منفعة المزارع (ب)، بالرغم من الحماية التي يوفرها السد للمزارع (أ). ويمكن استخدام مباراة معضلة السجين لتوضيح المشكلة الهيكلية عند إنتاج السلع الجماعية.

رأينا في الفصل السابق كيفية تبسيط مباراة معضلة السجين التي يشترك فيها عدة أشخاص بصورة سهلة. ونتصور هنا توفر الاختيارات نفسها للاعبين، ولذلك يتم تمثيلهم بطرف واحد - فقط - في الصف الأفقي؛ بينما يتم تمثيل باقي الأطراف الأخرى في العمود الرأسي.

المصفوفة 1.4: معضلة السجين كمباراة متعددة الأطراف

		جميع الأطراف الأخرى المشاركة	
		التعاون (ت)	الانشقاق (ش)
الفرد	التعاون (ت)	٣، ٣	١، ٤
	الانشقاق (ش)	٤، ١	٢، ٢

ويعني "التعاون" هنا الاشتراك الاختياري الحر في توفير سلعة جماعية - كبناء السد، بينما يعني "الانشقاق" مجرد عدم الاشتراك. ويأمل الفرد - بالطبع - في اشتراك جميع الأطراف الأخرى (أي التعاون)؛ فيكون تعاون الأطراف من أجل نجاح بناء السد طواعيةً، مع استمرار الاستفادة من الحماية التي يوفرها السد الجديد، دون الاشتراك في التكلفة المطلوبة. والمشكلة في هذا "الحل" تتمثل في: أن جميع الأطراف الآخرين لديهم الدوافع نفسها لاتباع مثل هذا السلوك، لذلك يجب أن يظل في الاعتبار أن جميع الأطراف سينشقون، وبناء على ذلك، لا يمكن القيام ببناء السد طواعيةً. ومع ذلك، يظل بناء السد يشكّل منفعة كبيرة للجميع. ويتم - عادة - اعتبار الدولة هي المنظمة التي تعمل على تحقيق التوازن (ت، ت) كنتيجة لهذه المباراة بدلاً من (ش، ش). والدولة قادرة على توفير السلع الجماعية؛ لأن لديها القدرة على فرض الضرائب على جميع المواطنين.

تعرّفنا في الفصل السابق على مشكلة إنتاجية الفريق، ورأينا أن تحقيق النجاح (الاقتصادي) للفريق لا يقتصر على تعيين أحد الأعضاء كمراقب، ولكن؛ ينبغي منح هذا العضو بعض الحوافز لمراقبة الفريق بفعالية. وهناك فروق كبيرة بين المنظمات الاقتصادية ومثيلاتها السياسية، وبين الشركات والدول؛ ولكن؛ هناك - أيضاً - العديد من المشاكل الهيكلية المتشابهة: فيمكننا تصور أفراد المجتمع على أنهم أعضاء فريق، يقومون بتكليف مجموعة صغيرة منهم بتوفير بعض السلع والخدمات. ولا تظهر هنا أهمّية للدور الرقابي، وإنما يلعب فضّ النزاعات دوراً مهماً. ويصبح السؤال في هذه الحالة حول الحوافز التي يجب توفيرها للأفراد الذين يمثلون الحكومة: فإذا تم إمدادهم بصلاحيات خاصة (مثل احتكار السلطة)، يصبح هناك دائماً خطر إساءة استغلال هذه الصلاحيات.

ويدور هذا الفصل حول السؤال المتعلق بتفسير سلوك الأطراف الذين يشتركون في إنتاج السلع الجماعية، ويخضعون إلى قيود مؤسسية محددة. وإذا افترضنا أن السياسيين حول العالم يحاولون تعظيم منفعتهم، ثمّ نلاحظ في الوقت نفسه اختلافاً كبيراً لسلوكياتهم، فيفترض الاقتصاديون - بناءً على ذلك - أن مفتاح تفسير سلوك السياسيين المتفاوت ليس في الأهداف المتفاوتة لوظائفهم، وإنما يجب البحث عنه (حيث إننا افترضنا أن هدفهم جميعاً تعظيم منفعتهم) في القيود المؤسساتية المتفاوتة التي يخضعون لها.

ومن المعتاد في اقتصاديات الدستور - وهو جزء من الاقتصاد المؤسساتي - الفصل بين مستويين: أحدهما دستوري، والآخر ما بعد دستوري. وبالنظر إلى الدول، يُعبّر المستوى الدستوري عن دستور الدولة، بينما يمثل مستوى ما بعد الدستور القوانين التي سُنّت طبقاً للدستور الساري. ومن هذا المنطلق، يمكن مناقشة السؤال المطروح عن طريق تحليل الدستور كهيكل مؤسسي متواجد، والسؤال عن الدوافع والحوافز التي توجّه سلوك السياسيين (بسنّ قوانين معينة مثلاً) في إطار هذا الهيكل المتواجد. وقد سبق التأكيد على أن المكوّنات السياسية للمؤسسة تتكوّن من القواعد والجزاءات. ومن ثمّ؛ نطرح هنا - أيضاً - السؤال حول كيفية محاسبة السياسيين عند مخالفتهم للقيود المفروضة على سلوكهم.

2.4 شرح سلوك السياسيين في إطار المؤسسات الموجودة

1.2.4 مقدمة

اهتم الباحثون في النظرية الاقتصادية للسياسة خلال العقود الماضية بالأسئلة المطروحة هنا. ففي ظل الأنظمة الديمقراطية، تمثل رغبة السياسيين في إعادة الترشح قيداً هاماً على سلوكهم. ولا نريد - هنا - تقديم شرح مستفيض للنظرية الاقتصادية للسياسة (لمزيد من التفصيل والشرح، انظر Mueller 2003). ولكن؛ سوف نكتفي بذكر بعض الأسئلة التي تهم النظرية الاقتصادية للسياسة، ومنها: ما هو تأثير قواعد اتخاذ القرار المختلفة (الإجماع، القواعد المختلفة للغالبية) على النتائج المتوقعة؟ ما هو تأثير الإجراءات الانتخابية على عدد الأحزاب؟ ما هي العوامل التي تؤثر على الرغبة في تشكيل التحالفات؟ وما الذي يؤثر على بقاء واستمرارية هذه التحالفات؟ هل يلعب الهيكل التنظيمي للدولة (مركزية أو فيدرالية) دوراً في العملية السياسية؟ إلى أي مدى يتأثر سلوك السياسيين بفرص الديمقراطية المباشرة التي توفرها الدولة (ربما لتأثر السياسيين بإمكانية المحاسبة المباشرة من قِبَل الناخبين)؟ كيف نفسر سلوك البيروقراطية؟ وهكذا..

ولتوضيح المنطق العام للنظرية الاقتصادية للسياسة، فإن خير مثال على ذلك هو كيف أن التركيبات المؤسساتية المختلفة يمكن أن تؤدي إلى سلوكيات مختلفة للسياسيين: لنتخيل معاً الدولة (أ) التي يمكن فيها تشريع قانون بموافقة أغلبية بسيطة في البرلمان، في مقابل الدولة (ب) التي يتطلب فيها سن قانون الحصول على أغلبية مجلس العموم، وأغلبية من مجلس الشيوخ، وكذلك - أيضاً - تأشيرة من الرئيس المنتخب (كما هو الحال في النظام الأمريكي). ففي حالة وجود أغلبيات مختلفة في المجلسين، يصبح الحصول على الأغلبية اللازمة لسن أحد القوانين أمراً أكثر صعوبة؛ أي أكثر تكلفة. وقياساً على ذلك نتوقع سن عدد أقل من القوانين الجديدة في الدولة (ب) عنها في الدولة (أ).

وقد تؤدي القيود الموجودة بالفعل إلى دفع السياسيين إلى عدم الالتزام بتوفير حزمة من السلع الجماعية التنموية، وإنما اللجوء إلى سلوك، يعظم من منفعتهم، بينما يضر مجموع المواطنين. ونذكر عن ذلك مثالين: 1) نشاط البحث عن الريع؛ (2 الدورة الاقتصادية السياسية.

2.2.4 المثال الأول: نشاط البحث عن الريع

تُعدّ (Anne Krueger 1974) أول مَن قامت باستخدام مصطلح البحث عن الريع؛ حيث يتم من خلاله وصف تصرفات مجموعة، يحاول

أعضاؤها استخدام الإجراءات السياسية للحصول على مزايا خاصة - مثل الحماية من منافسة الواردات، أو الحصول على دعم. وفي هذا الإطار، يتم إهدار الموارد: فالوسائل التي يتم استخدامها للحصول على مميزات من السياسيين يمكن الاستفادة منها في الإنتاج. ومع ذلك، تستمر الأطراف الخاصة في استخدام الموارد للتلاعب بالعملية السياسية حتى تتساوى المنفعة المتوقعة من هذا التلاعب مع المنفعة المتوقعة من إنتاج السلع. ويقوم السياسيون - الذين هم محل اهتمامنا هنا - بتوفير المزايا الخاصة لمجموعات معينة عندما يستفيدون من ذلك، عن طريق الحصول على التبرعات الحزبية، والوعود بالمساندة في الترشح لفترة انتخابية أخرى، أو بالرشاوى النقدية. ويتأثر العرض والطلب على المميزات الخاصة طبقاً للهيكل المؤسساتي للدولة: فإذا أدى إثبات الحصول على رشاوى نقدية إلى إنهاء المستقبل المهني للسياسي المتورط في ذلك، نتوقع حجماً أقل من الفساد في المتوسط، وعلى المدى الطويل. كذلك، إذا تم فرض عقوبات على العروض المقدَمة للمزايا الخاصة من قِبَل السياسيين، نتوقع - بعدها- انخفاض الطلب على هذه المميزات، من جماعات المصالح المختلفة: حيث تكون فرصة الحصول على هذه المزايا الخاصة ضئيلة. وبالتالي؛ تقل القيمة المتوقعة للمنفعة المرتبطة بهذه الطلبات، ويؤدي ذلك - بدوره - إلى قيام جماعات المصالح بخفض حجم الموارد المستهلكة في طلب تلك المزايا الخاصة.

ونمتنع في هذا الموضع عن التقييم النظري للآثار الاجتماعية المترتِّبة على البحث عن الريع، وذلك - أيضاً - بسبب عدم اتفاق الاقتصاديين حول هذا الموضوع: فيرى منصور أولسون في النشاط الموسّع لجماعات المصالح سبباً في انهيار الشعوب (1982)، بينما يؤكد (Becker 1983) على أن عدداً كبيراً من جماعات المصالح تمتلك اهتمامات متنافسة، قد تؤدي إلى إبطال بعضها البعض مع كثرتها، ويُطبَق هنا - أيضاً - الفكر التنافسي؛ أي أن البحث عن الريع لا يؤدي - بالضرورة - إلى هلاك الشعوب. قام (Buchanan and Congleton 1998) بالتفكير في إمكانية خفض حجم التمييز والتفرقة الناتجة عن البحث عن الريع عن طريق الهيكل المؤسساتي الملائم (في هذه الحالة الدستور). وتُعدَ إجابتهم في هذا الصدد إشارة إلى أهمّيَة سيادة القانون: فتساوي الجميع أمام القانون يخفض من احتمالية البحث عن الريع، ولذلك فهم يؤكدون على أهمّيَة القوانين العامة.

3.2.4 المثال الثاني: دورات الاقتصاد السياسي

يُعد تحقيق استقرار الاقتصاد أحد واجبات الدولة، كما يشير الاقتصاديون مراراً. ويشكك أتباع المدرسة النقدية في قدرة الحكومات على تحقيق الاستقرار، ولكننا لن نناقش ذلك بالتفصيل، وإنما سينصب الاهتمام هنا بحوافز السياسيين. وسوف نصل إلى مقولة، قد تبدو مدهشة للوهلة الأولى: يتسبب السياسيون الذين يتصرفون باتباع عقلانيتهم في حدوث دورات اقتصادية، وهم - بذلك - يمثلون جزءاً من المشكلة، وليس حلاً لها. ولنفترض أن فرص إعادة انتخاب الحكومة ترتبط بحجم البطالة، في وقت إجراء الانتخابات، أو قبلها بقليل. ثمّ نفترض - أيضاً - أن إجراءات السياسة المالية تتمكن من الخفض الفعلي لحجم البطالة على الأقل على المدى القصير، بينما تؤدي على المدى المتوسط والبعيد إلى مستويات مرتفعة من التضخم. ويمثل ارتفاع معدلات التضخم مشكلة للناخبين في كثير من الدول، تسفر عن انخفاض فرص إعادة انتخاب الحكومة. وفي ظل هذه الافتراضات، سوف تحاول الحكومة استخدام السياسة المالية لرفع شعبيتها، عن طريق خفض معدلات البطالة قبل الانتخابات، بينما لا تظهر آثار ارتفاع الأسعار إلا بعد إجراء الانتخابات. وعليه، فإن سلوك السياسيين يسفر عن حدوث دورات اقتصاد سياسي. ونحتاج إلى فرضية إضافية، وهي أن وحدة المنفعة اليوم تشكّل أهمية أكبر من وحدة التكلفة غداً (فعلينا - إذاً - وصف الناخبين بتفضيل الحاضر). أو بعبارة أخرى، يمكننا قول ما يلي: أن نتيجة الانتخابات تتعلق بالنجاحات السياسية الحاضرة للحكومة أكثر بكثير من تعلقها بالنجاحات أو الإخفاقات، في السنوات العديدة الماضية.

وقد تم مراراً الاختبار التجريبي لمختلف نماذج الدورة الاقتصادية السياسية، وتم تأكيدها على مستوى دول مختلفة (Mueller 2003 يقدم رؤية حول تلك الدراسات التجريبية). ويهتم الاقتصاد المؤسساتي بالتساؤل عمّا إذا كان بالإمكان أن يُعزى التفاوت الملاحظ في حدوث هذه الدورات إلى المؤسسات التي يخضع لها السياسيون. فنسأل عن اختلاف إمكانيات استخدام أدوات السياسة المالية في الدول المختلفة لإحداث الآثار قصيرة الأجل. ونتساءل - أيضاً - إذا كانت البنوك المركزية للدول التي نريد مقارنة دوراتها الاقتصادية، تتمتع بدرجات متفاوتة من الاستقلالية عن الحكومة.

4.2.4 قواعد القرارات

تتعلق نتائج التصويت في البرلمان بقواعد الاختيار المستخدمة. وتوضح أحد نتائج النظرية الاقتصادية للسياسة ظهور دورات تصويتية وفقاً للظروف اليومية: لذلك يبدو من غير المحتمل حصول مقترح اليوم على تأييد الأغلبية، وحصوله غداً - أيضاً - على تلك الأغلبية في تصويت جديد (Arrow 1951). ولكن؛ يصعب ملاحظة هذه الدورات في الواقع. ولطالما أشارت النظرية الاقتصادية للسياسة على إمكانية وجود هذه الدورات، بالرغم من صعوبة تحديدها تطبيقياً. ونعلم - الآن - أن بعض المؤسسات تخفض من احتمالية ظهور دورات التصويت: ويتطلب ذلك لجاناً، لا يمكن تغيير نتائج قراراتها إلا بدرجة ضئيلة، وقياديين يسيطرون على جداول الأعمال، إلخ.. ومنذ (Shepsle 1979) يُطلَق على التغيرات الناجمة عن الظروف المؤسساتية توازنات متأثرة بالهيكلة.

5.2.4 معضلة الدولة القوية

تساءلنا في الفصلين السابقين كيف يمكن للأفراد تأمين بعض المعاملات حتى يجعلوها بذلك مفيدة. وقد لعبت المؤسسات الخارجية دوماً دوراً مهماً: ويمكن تنسيق العقود - سواء البسيطة أو المعقدة - بالاستعانة بالمؤسسات الخارجية أو الذراع الظاهرة للدولة. ونهتم في هذا الفصل بحوافز سلوك ممثلي الدولة. وطالما ننظر إلى الدولة كأنها كتلة متجانسة (أي مثل المستبد الذي يختزل جميع وظائف الحكومة في شخصه)، تظهر صعوبات في استخدام المؤسسات الخارجية لتأمين المعاملات التي تشترك فيها الدولة كأحد الأطراف. وقد يتمثل ذلك مثلاً في مهام الإنتاج - فتقوم الدولة بالتكليف ببناء السدود والطرق، وأيضاً تمويل الدولة، عندما تحتاج الدولة إلى اقتراض المال من جهات خاصة. وبعبارة أخرى، تتمثل مشكلة الدولة هنا في كونها لاعباً وحكماً في الوقت نفسه. وعادة يكون من الصعب على الدولة في هذه الحالة العثور على أطراف على استعداد للتعامل معها، أو بعبارة أخرى: للَعب معها. وتظهر المشكلة - أيضاً - عندما تحاول الدولة أداء دور الحَكَم: عندما لا يوجد اتحاد حكّام فوق الدولة، يُحاسب على المخالفات الصارخة (أو التقاعس)، تصبح الحوافز لدى الحكّام على العمل الدؤوب، والاهتمام بتقديم التفسير الملائم للقواعد غير واضحة.

وفي اقتصاديات السوق، تتمثل أحد وظائف الدولة في حماية حقوق الملكية الخاصة وحرية نقلها. وتتطلب الحماية الفعالة وجود دولة قوية. وقد شرحنا - الآن - أن القوة المطلوبة لحماية حقوق الملكية الخاصة هي -

في الوقت نفسه - تمثل مشكلة كبيرة؛ لأنها تمثل قدرة الدولة (أو ممثليها) على انتهاك حقوق الملكية، أو على الأقل تجاهلها (Weingast 1993). إذاً؛ نحن نواجه - الآن - معضلة: من ناحية نحتاج إلى دولة قوية لضمان استمرار اقتصاد السوق، ومن ناحية أخرى، يمكن أن تقف الدولة القوية في طريق تطوّر اقتصاديات السوق. وهذه المعضلة يمكن - أيضاً - تسميتها بـ معضلة الدولة القوية. فإن كان لدى ممثلي الدولة القدرة على الوعد بمصداقية باحترام حقوق الملكية الخاصة في المستقبل، عندئذ تصبح جميع الأطراف أفضل حالاً: فيمكن أن تقوم الجهات الخاصة مثلاً بضخّ المزيد من الاستثمارات، مما يسهم في تحقيق مزيد من النمو. وتتمكن الدولة من سهولة الحصول على التمويل (أي بفوائد أقل). وفي ظل الظروف نفسها، قد يؤدي ذلك إلى حصيلة ضرائب أكثر مما يعني مساحة أكبر لتلاعب ممثلي الدولة.

وقد تلجأ الحكومات إلى تقديم الوعود باحترام حقوق الملكية الخاصة لمجرد الحصول على استثمارات أكثر من قِبَل الجهات الخاصة. وعند الحصول على هذه الاستثمارات يمكن أن يحاول ممثلو الدولة تأميم هذه الاستثمارات، أو تخفيض قيمتها. وتتوقع الجهات الخاصة ذات السلوك الرشيد عدم التزام الحكومة بوعودها، ومن ثمَ؛ فهي لا تقوم بالاستثمار. فهذه الجهات الخاصة تعلم أن الحكومة لديها الدافع لإعطاء بعض الوعود في أوقات معينة، مع عدم الالتزام بها لاحقاً.

ومع تواجد هذا الهيكل للأفضليات، تهتم الحكومة بالالتزام بوعودها بمصداقية؛ ويحدث ذلك عندما تكون تكلفة عدم الالتزام باهظة، على نحو يجعل هذا الخيار غير ملائم للحكومات. وتناقش الأدبيات العديد من آليات الالتزام الذاتي للجهات الخاصة (Schelling 1960). وتتطلّب كثيراً من آليات الالتزام الذاتي المقترحة، تواجد طرف ثالث (مستقل)، يستطيع معاقبة مخالفات العقود. وعندما يحاول ممثلو الدولة تحقيق الالتزام الذاتي، يتصادف عدم توافر تلك المنظومة لحظياً. وبالتالي؛ تكون خاصيّة الالتزام الذاتي للحكومة محدودة.

ويمكن النظر إلى الفصل الوظيفي للسلطات للمفكر الفرنسي مونتسكيو على أنه محاولة لخفض مشكلة الالتزام الذاتي الحكومة. فالقوانين المقررة من قِبَل المجلس التشريعي تصبح أكثر مصداقية عندما يتم تنفيذها عن طريق سلطة أخرى (السلطة التنفيذية)، ومراجعة ملاءمتها عن طريق سلطة ثالثة (السلطة القضائية). ويمكن من هذا المنطلق، تفسير فصل

السلطات على أنه نتيجة لسلوك اختياري رشيد من ممثلي الحكومة الذين أيقنوا أن القيود (الطوعية ذات المصداقية) للصلاحيات، قد تكون لها القدرة على تقوية منصبهم، وتعزيز موقفهم من خلال الأداء المتميز. ويمكن اعتبار ذلك بمثابة شرح بديل لفصل السلطات الوظيفي، ولا يرتبط هذا الشرح بوصف دقيق للتطوّر التاريخي لمفهوم فصل السلطات. وينطبق الأمر نفسه على هيكل الدستور الاتحادي، والذي يُسمى - أحياناً - فصل رأسي للسلطات.

وينطبق عموم ما شرحناه الآن من علاقة عكسية بين الاختصاص ومستوى المنفعة للسياسيين كذلك على مجال السياسة النقدية. فعند توافر الخبرة لدى الحكومة في استخدام السياسة النقدية يكون لديها الدافع بإعطاء الوعود بثبات مستوى الأسعار، وذلك لدفع أطراف المفاوضات للاتفاق على أجور (اسمية) معتدلة. وبعد الانتهاء من إبرام الاتفاقيات الجماعية، يكون لدى الحكومة الدافع لزيادة كمية النقود لتخفيض الأجر الحقيقي للعمل، ورفع نسب العمالة بتكلفة أقل. ونتيجة لتوقع أطراف المفاوضات حدوث ذلك، فإنها تأخذ في اعتبارها توقعات التضخم وتدرّجها ضمن تعريفة الأجور التي يتم التفاوض عليها منذ البداية، ويسمى ذلك التحيّز التضخمي. وتتسبب بذلك السياسة النقدية في تكلفة اجتماعية شاملة (في صورة معدل تضخم موجب) لا يقابله دخل (Kydland and Prescott 1977, Barro and Gordon 1983). وحتى الحكومات التي تعمل على تعظيم منفعتها يمكن أن يكون لديها دوافع لحل مشكلة التوافق الزمني، من خلال تحويل اختصاصات السياسة النقدية إلى بنك مركزي مستقل. وبالتالي، يبدو من المنطقي أن نفترض إمكانية إجماع كافة أعضاء المجتمع - بمَن فيهم القادة السياسيون - على إنشاء بنك مركزي، يعمل على تحقيق استقرار الأسعار.

تعرفنا - حتى الآن - على أداتين، يستطيع بهما ممثلو الدولة خفض مشكلة الالتزام الذاتي للحكومة: (1) من خلال فصل السلطات بالمفهوم الضيق (التقليدي)؛ (2) من خلال تفويض الصلاحيات، والتي يمكن - أيضاً - أن تُسمى فصل السلطات، بالمفهوم الأوسع. ومن الخيارات الأخرى التي ترتبط بذلك ارتباطاً وثيقاً قد تكون في الالتزام بقوانين المنظمات الدولية. ويؤدي ذلك إلى جعل انتهاك القوانين شيئاً منفراً، إذا تم ربطه بالاحتجاجات الدولية. ويمثل ذلك بالنسبة لمعظم الحكومات سبباً لعدم مخالفة بعض القوانين - فقط - عندما يؤدي الاحتجاج الدولي إلى خفض

الشعبية الداخلية للحكومة. ويمكننا افتراض أن عدداً من الحكومات من وسط وشرق أوروبا قاموا بمحاولة تحسين شمعتهم من خلال الانضمام السريع للمنظمات الدولية (Voigt and Salzberger 2001). ومع ذلك، إذا نظرنا إلى التبعات المترتبة على الحكومات مثل روسيا البيضاء، وما أصابها من تحذيرات، أو حتى الحرمان المؤقت من حقها في التصويت في المجلس الأوروبي، نتبين أن التكلفة التي تفرضها المنظمات الدولية على الحكومات قد تكون محدودة.

ويصف (Levy and Spiller 1994) مثالاً جيداً على معضلة الدولة القوية، يرتبط بخصخصة شبكات الاتصالات: جرت العادة بتوافر الدافع لدى السياسيين (خصوصاً في الدول النامية) بالعمل على جذب الاستثمارات الأجنبية إلى داخل البلاد. وبعد تطوير الشبكات المطلوبة، يكون الإغراء كبيراً بالاستحواذ على تلك الأموال الأجنبية. ولأن المستثمرين يتوقعون ذلك، فلا ننتظر أن تتم الاستثمارات من البداية، إلا إذا كانت الحكومات قادرة على الالتزام بوعودها بمصداقية. ويسمح ذلك بتحسين موقف كافة الأطراف: الحكومة والمستثمرين والأفراد على وجه الخصوص. ويبيّن (Levy and Spiller 1994) أن التنظيم الأمثل يرتبط بالمؤسسات (المعطاة من الخارج). وقد راعوا صراحةً في تحليلهم القيود غير الرسمية (التي نطلق عليها المؤسسات الداخلية). وفي حالة عدم قدرة المؤسسات المحلية على توفير الالتزام، فقد اقترحوا اللجوء إلى المؤسسات الدولية (مثل البنك الدولي). ويمكن توافر إمكانية أخرى من خلال خصخصة الشبكات باستخدام مجموعات متنوعة من المساهمين المحليين: وفي حالة نزع الملكية تتوقع الحكومة المغتصبة معارضة محلية واسعة، وتصبح بذلك تكلفة نزع الملكية باهظة للغاية.

ويستخدم (Voigt, Ebeling and Blume 2007) "تجربة شبه طبيعية" لشرح إذا كان من الممكن لأي دولة الحصول على مميزات، من خلال العضوية في المنظمات الدولية.

بعد استقلال المستعمرات البريطانية السابقة، استمرت بعض الدول في قبول اللجنة القضائية لمجلس الشورى الملكي في لندن، باعتبارها المحكمة العليا، في حين اعتمدت دول أخرى على نظم المحاكم الخاصة بها. ومع أخذ فوارق أخرى في الاعتبار (مثل التقارب الجغرافي أو الأيديولوجي من بريطانيا العظمى) نجد أن الدول التي تسمح بوصاية بريطانية استطاعت أن تجتذب استثمارات أجنبية أكثر، وتدفع فوائد أقل على القروض، كما

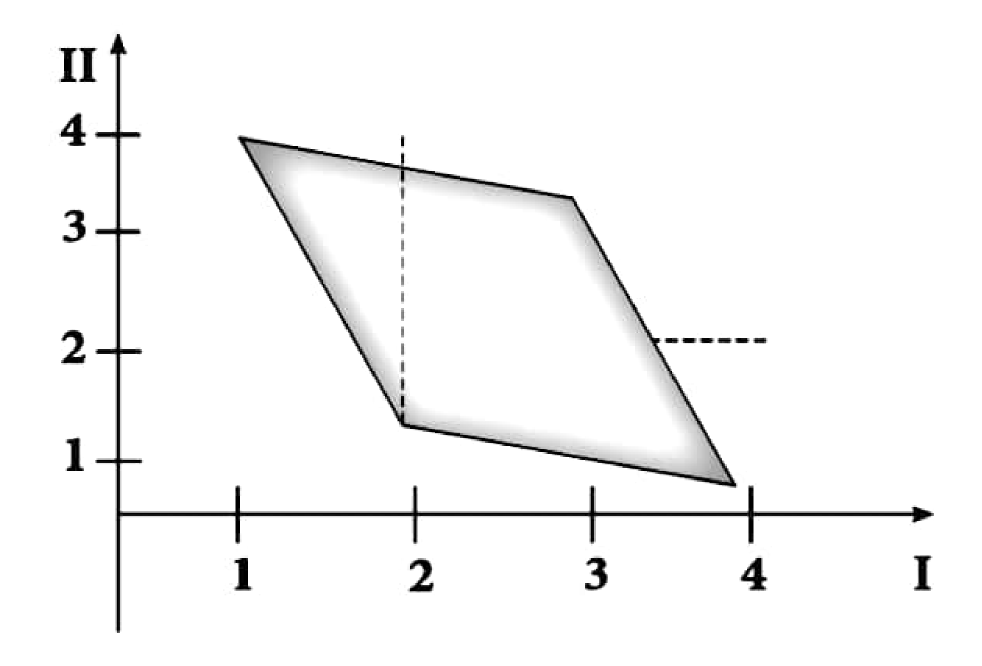
نما اقتصادها بشكلٍ أسرع. وقامت دراسة أخرى (Dreher and Voigt 2008) بتحليل ما إذا كانت الحكومات تستطيع "شراء" مصداقية إضافية، من خلال العضوية في المنظمات الدولية، وأكدت هذه الدراسة الافتراض النظري لـ (Levy and Spiller 1993). إذاً؛ هناك بعض الدلائل على أن مشكلة المصداقية يمكن الحدّ منها، ليس - فقط - من خلال فصل السلطات في الداخل (والذي قد يتضمن - أيضاً - التفويض إلى منظمات مستقلة)، ولكن - أيضاً - من خلال تفويض سلطة اتخاذ القرارات إلى منظمات أجنبية أو دولية.

3.4 شرح العمل الجماعي في إطار المؤسسات الداخلية

1.3.4 المباريات غير المتكررة

أوضحنا حتى الآن أن توفير السلع الجماعية يشبه في هيكله مباراة معضلة السجين. وتعرفنا حتى الآن على (ت،ت) كتوازن ناش الوحيد لهذه المعضلة. وخلصنا من هذا أنه من العقلانية بالنسبة للأفراد عدم الاشتراك طواعيةً في توفير السلع الجماعية، وأن موقفهم يتحسن من خلال تواجد الحكومة التي توفر تلك السلع. ثمّ تناولنا شرح تفاوت سلوك السياسيين عند توفير السلع الجماعية مع وجود القيود المؤسساتية المختلفة، وتم افتراض أن القيود المؤسساتية (الدستور) من المعطيات الخارجية.

وقد نكون انجرفنا بحجّتنا بعض الشيء: فالتوازن (ش، ش) ينطبق - فقط - على المباريات غير المتكررة. ولكن كثيراً من المعاملات الهامة تتكرر. ونعلم من نظرية الألعاب أنه من الممكن تواجد عدد من التوازنات (ما يُسمى بـ نظرية "Folk Theorem" Folk).[********] وتمثل المساحة المظلّلة في الرسم البياني كافة التوازنات الممكنة للمباراة. ونستخرج من الشكل أن التركيبة (ت، ت) تمثل توازناً واحداً - فقط - ضمن توازنات أخرى. وما نحتاج إليه - الآن - هو نظرية لاختيار التوازن. وقد عمل الباحثون في نظرية الألعاب على ذلك منذ زمن بعيد. وسوف نمتنع هنا عن سرد النتائج السابقة، ونكتفي بالتركيز على إمكانية أن تتعلق التوازنات الفعلية بالمؤسسات الداخلية السارية.



يوضح الشكل عائدات اللاعب رَقْم I على الخط الأفقي، وعائدات اللاعب رَقْم II على الخط الرأسي. تمثل نقاط ارتكاز المساحة المظللة التركيبات الممكنة لعوائد اللاعبين التي تنتج عن المباراة غير المتكررة. ومن خلال تكرار المباراة أصبح هناك تركيبات عائدات إضافية، تعبر عنها المساحة المظللة. ويستطيع اللاعب الذي ينشق في كل جولة أن يحصل على عائدات تماثل وحدة انتفاع واحدة على الأقل في كل جولة. والعائدات أقل من ذلك، لا تندرج تحت نطاق التوازنات.

وبالنظر إلى توفير السلع الجماعية، فإن تواجد التوازنات في الشمال الغربي من (ش، ش) يعني أنها تتوفر - أيضاً - دون الحاجة إلى تدخل الحكومة. ويمكن تفسير احتمالية العمل الجماعي دون اشتراك الحكومة باستخدام المؤسسات الداخلية. ويوجد أمثلة كثيرة على الاشتراك التطوعي في توفير السلع الجماعية: كثير من المواطنين ينتخبون، وكثير منهم على استعداد للشهادة في القضايا، وكثير من المواطنين يدفعون الضرائب بحرية. ونعرض فيما يلي بعض الحقائق المكتسبة من التجارب المختبرية المعامل عن الاشتراك التطوعي في إنتاج السلع الجماعية، ونذكر في خطوة ثانية المؤسسات الداخلية التي يُسهم تواجدها في تسهيل الإنتاج التطوعي.

2.3.4 التجارب المختبرية

نستطيع من نظرية الألعاب (النظرية) استخلاص التنبؤ بأن الأفراد العقلانيين في مباراة معضلة السجين التي لا تتكرر لا يشاركون في إنتاج السلع الجماعية؛ أي أن إسهامهم في هذا المجال يساوي صفراً. في مقابل

ذلك، اتضح لنا من نظرية الألعاب التجريبية أن هذا التشخيص خاطئ: فحتى في المباراة غير المتكررة، يقدم الأفراد المشاركون في التجربة - عادة - إسهاماً، يكون أكبر من الصفر بوضوح. وفي المعامل، تم تجربة مباريات، تُسمى "اختبارات السلع الجماعية الخطية"؛ حيث يتم تزويد المشاركين في المباريات بعدد محدد من الموارد، وعليهم أن يقرروا أي جزء منها أنهم يريدون توفيره لإنتاج سلعة عامة. فإذا أعطي أحد المشاركين عشر وحدات مثلاً، يحصل جميع المشاركين (وهو من ضمنهم) على خمسة وحدات في المقابل. وكما هو الحال دائماً في مواقف معضلة السجين، يكون هنا - أيضاً- من العقلانية الفردانية عدم الاشتراك في العمل الجماعي، مع الاعتماد على اشتراك الآخرين جميعهم، لأن ذلك يعود - أيضاً - بالنفع على الأفراد المخالفين [تحديداً 5 (N-1) عندما يوفر جميع الأفراد الآخرون كل منهم عشرة وحدات]. وتصل المجموعة - خلاف ذلك - إلى أفضل النتائج عندما يقدم جميع اللاعبين كافة ما لديهم من تجهيزات في وعاء واحد مشترك.

وتلخص (Ostrom 2000) نتائج هذا البحث في سبع نقاط (قدمت دراساتDavis and Holt 1993, Ledyard 1995 رؤية أكثر تفصيلاً):

1. في المباريات التي لا تتكرر، يقوم اللاعبون بتقديم ما يتراوح بين 40 % - 60 % من تجهيزاتهم الأولية لتوفير سلعة عامة. وينطبق ذلك - أيضاً - على الجولة الأولى من المباريات المتكررة.(********)

2. في الجولات التالية، يتم تراجع المساهمة التطوعية، ولكنها تظل أكبر بوضوح من صفر في المائة.

3. المشاركون الذين يفترضون أن يتبرع الآخرون لتوفير السلع، يتبرعون أنفسهم - أيضاً - باحتمالية أكبر من المتوسط.

4. كلما زاد تكرار المباراة، انخفض تراجع نسبة المساهمة. وتستخلص أوستروم من ذلك أن الفَهم الأفضل للمباراة يؤدي إلى تعاون أكثر، وليس أقل، كما كان الظن.

5. إذا تم السماح بالتواصل بين اللاعبين، يزيد مستوى التعاون في جميع جولات المباراة. فالمسؤوليات غير الملزمة، والتي - عادة - تُسمى بالكلام الرخيص، قد لا تكون - فعلاً -

بهذا "الرخص".

6. إذا سمح هيكل المباراة يكون العديد من اللاعبين على استعداد باستخدام الموارد لمعاقبة هؤلاء الذين يوفرون إسهامات أقل من المتوسط.

7. يتأثر حجم الإسهام - أيضاً - بعوامل ضمنية؛ ويشمل ذلك على سبيل المثال الطريقة التي يتم بها وصف المباراة.

نستطيع - دوماً، بالطبع - التعليق على نتائج المعامل بأنها تمت بالمختبر، وليس في الظروف اليومية. ويتم توفير التجهيزات الأولية للمتطوعين المتاحين. وعندما يكون لديهم الانطباع أن الأمر ينم عن «نقود للعب»، يتعاملون مع النقود بصورة أسهل عن تلك التي يتقاضونها بعد عناء خارج المختبر. وبالرغم من ذلك، فإن حجم البراهين الموجودة مدهش. وتتمثل الخطوة التالية في التساؤل عن مدى تأثير المؤسسات الداخلية على هذه النتائج (ولا تلعب المؤسسات الخارجية هنا أي دور، وذلك لوجود حالات قليلة، يُعدّ فيها غياب الاستعداد للتبرع - على سبيل المثال - مخالفة، تعاقب عليها الدولة). وفيما يلي، نستخدم المؤشر الذي تم تقديمه في الفصل الأول، ونذكّر هنا - فقط - بعض الأمثلة التي تكون ذات صلة:

الجدول 1.4: المؤسسات الداخلية والمشاركة الفردانية في العمل الجماعي

القواعد	نوع الرقابة	نوع المؤسسة	مثال
١. العُرف	الإنفاذ الذاتي	داخلية من النوع الأول	؟
٢. القواعد الأخلاقية	أمر التزام ذاتي	داخلية من النوع الثاني	الإنصاف، العدل، القيم الثانوية
٣. الأخلاق	رقابة غير رسمية من خلال مشاركين آخرين	داخلية من النوع الثالث	قواعد المعاملة بالمثل، وقواعد التضامن

٤. قواعد رسمية خاصة	رقابة خاصة منظمة	داخلية من النوع الرابع	الكنائس

الأعراف هي توازنات مستقرة في المباريات التي تحتوي على اثنين أو أكثر من التوازنات المستقرة (يقود الجميع في الناحية اليسرى، أو يقود الجميع في الناحية اليمنى). وعلى العكس من ذلك، فإن مباراة معضلة السجين غير المتكررة تتمتع بتوازن واحد مستقر، وهو (ش، ش). وفي مباراة معضلة السجين المتكررة، يكون (ت، ت) - أيضاً - توازناً مقبولاً. وأوضح عالم السياسة (Robert Axelrod 1984) أن هناك استراتيجية تتفوق على المدى المتوسط والبعيد على الاستراتيجيات المنافسة: Tit-For-Tat، والتي تعني "كما تفعل لي، فأنا أفعل لك/ واحدة بواحدة". وهي استراتيجية بسيطة للغاية: فيتم التعاون في الجولة الأولى، وفي جميع الجولات التالية، يتم اللعب حسبما لعب المنافس في الجولة السابقة. وطالما يتعاون المنافس، يتم - إذاً - اللعب بـ (ت، ت). وينتقد باحثو نظرية الألعاب هذه الاستراتيجية أن الغدر العفوي (أو التعاون الذي يتم تفسيره بالخطأ على أنه غدر) يؤدي إلى سلسلة غير نهائية من توازنات (ش، ش). ولذلك يقترحون استراتيجيات ذات قدر أكبر من التسامح، بمعنى ألا يتم الرد باستراتيجية الغدر إلا بعد حدوث جولتين من الغدر.

وأشار Axelrod أن هناك شروطاً، تدفع إلى اللعب باستراتيجية Tit For Tat. وهي تتضمن (1) تفضيلات زمنية منخفضة (فإذا كانت مرتفعة. يمكن أن تكون العائدات المرتفعة اليوم أكثر قيمة من خسائر عائدات الجولات التالية)، وكذلك (2) احتمالية اللقاء المجدد، والتي من المتوقع أن تتناسب عكسياً مع حجم المجموعة. والشق الثاني هو الذي يجعلنا نشك ما إذا كانت استراتيجية Tit-For-Tat يمكن استخدامها كأعراف في مباراة معضلة السجين متعددة الأطراف، فنحن نهتم - هنا - بمقولات، تصلح حتى في حالة وجود مجموعات كبيرة. ولكن؛ طالما الأمر يدور حول مجموعات صغيرة أو تقسيم "طبيعي" لمجموعة كبيرة إلى مجموعات أصغر، فيجوز تطبيق الاستراتيجية التي شرحها أكسيلرود.

وفي المقابل، يمكن تصور أهمية القواعد الأخلاقية، بالنسبة للمشاركة في توفير السلع العامة. فإذا كانت هناك معايير معينة من العدالة والإنصاف متأصلة في الأفراد على مدار فترة التربية والتعليم، فمن المتصور - تماماً - أن مصلحة الفرد لا تتحقق، إلا من خلال تقديم مساهمة، ترقى لمستوى الإنصاف، أو العدل. وإذا كان متاحاً لأفراد المجموعة التواصل والاتفاق حول حجم الإسهامات وتقديم الوعود المتبادلة للالتزام بذلك، فيضاف على ذلك قواعد أخلاقية أخرى مثل قاعدة الالتزام بالوعد. ويتم - عادة - تسميتها بالفضائل الثانوية.

يسهل - أيضاً - تصور أهمية الأخلاق التي تقوم أطراف أخرى بمعاقبة مخالفتها: فعند عدم سداد الإسهام العادل أو المتفق عليه، يمكن أن يتم العقاب من قِبَل الآخرين مثلاً من خلال النظرات الدونية، أو - أيضاً - من خلال الإعلان العام عن إحجام الشخص عن الإسهام، مما يكلّفه فقدان سمعته. ومحاسبة السلوك غير المتعاون يرتبط - عموماً - بتكلفة. فإذا افترضنا وجود قواعد للتعاون، ينتفع منها كل عضو بالمجموعة، فيكون محل اهتمام جميع أعضاء المجموعة عدم زوال هذه القواعد، بل بقائها في المستقبل. ولأن المحاسبة ترتبط بتكلفة، فإن من مصلحة أعضاء المجموعة أن تتم المحاسبة، ولكن؛ من مصلحتهم - أيضاً - أن يتحمل أعضاء آخرون في المجموعة تلك المهمة. بعبارة أخرى: المحاسبة تُعد سلعة عامة في حد ذاتها، ولذا؛ يُعد توفيرها غير مستقر. وتصبح احتمالات توفيرها الفعلي أكبر كلما صارت مهمة محاسبة المخالفة أدق، وتم إسنادها لأعضاء محددين في المجموعة، وكلما زادت أهمية القواعد الأخلاقية والعادات.

ومن الممكن - أيضاً - وجود عقوبات رسمية عن طريق منظمات خاصة. لنتخيل الإسهامات التطوعية من أعضاء جمعية دينية، كإسهامات لتوفير سلعة عامة. فمن المحتمل وجود قاعدة، تنص على التبرع بجزء معيّن من الدخل للكنيسة (تقريباً العشر). وفي حالة عدم الالتزام بذلك، قد يتم تذكيرك به - أيضاً - من قِبَل ممثلي المنظمات الخاصة - وهي هنا الكنيسة.

4.4 حول أهمية العلاقة بين المؤسسات الداخلية والخارجية، بالنسبة إلى العمل الجماعي

تشير (Elinor Ostrom 2000) في دراستها المذكورة سابقاً إلى العلاقة بين المؤسسات الخارجية والداخلية، وتكتب:

النص:

"قد يكون أسوأ ما يمكن تخيله في العالم هو قيام سلطة خارجية بفرض قواعد معينة مع عدم القدرة على المراقبة والمحاسبة بشكل كاف. وفي عالم يتمتع برقابة ومحاسبة قويتين، يمكن التعاون دون الحاجة إلى تطوير قواعد داخلية. أما في عالم بدون قواعد خارجية أو رقابة؛ يمكن أن تنشأ فيه قواعد محفزة للتعاون. بينما في عالم وسطي ما بين هذين يستطيع القدر الضئيل من الرقابة الخارجية عرقلة تطور القواعد الاجتماعية، وفي الوقت ذاته، إغراء بعض الأطراف بغش الآخرين، وقبول المخاطرة المنخفضة للعقوبات."

ويمكن القول إن هذه الخلاصة جريئة جداً. فهي ترتكز على افتراض أن الحاجة لوجود قواعد محفِّزة للتعاون، من السهل تواجدها. ويتضح إيمان أوستروم بأن القواعد المحفِّزة على التعاون تتكون في فترة زمنية قصيرة. وسوف نهتم في الفصل السابع بالسؤال حول كيفية نشأة القواعد (وهي أحد أنواع المؤسسات الداخلية)، ولذا؛ لن يشغلنا ذلك الآن.

وتطرّق - أيضاً - (Bruno Frey 1997) إلى العلاقة بين المؤسسات الداخلية والخارجية. وهو يتناول فرضية لـ ديفيد هيوم يقول فيها إنه وقت تشكيل الدستور يجب اعتبار كل طرف على أنه محتال، لا يهتم إلا بمصلحته الشخصية (Hume 1777/1987). والمقولة الأصلية هي: "عند تشكيل أي نظام للحكومة وإدخال العديد من التدقيق والرقابة على الدستور، يجب اعتبار كل رجل محتال، ولا يُراعي في جميع أفعاله إلا مصلحته الخاصة". ويناقش (Frey 1997) أن انعدام الثقة الشديد بين المالك والوكيل، والذي يبدو في محله عندما نفترض أن الطرف المقابل نذل ومحتال، قد يؤدي إلى مزاحمة الحوافز الذاتية. ومصطلح "المزاحمة" قد يكون معروفاً في سياق الاقتراض الحكومي، وهو يشير إلى أن التوسع في الطلب الحكومي على القروض يؤدي إلى ارتفاع أسعار الفائدة، ومن ثم؛ مزاحمة الطلب

الخاص على القروض. ويستخدم Frey هذا المصطلح للإشارة إلى أن التوسع في السيطرة الحكومية يؤدي إلى إزالة استعداد المساهمة التطوعية لتوفير سلعة جماعية، أو للقيام بالسداد التطوعي للضرائب.

وبصياغة أخرى، من خلال نظرية المالك/الوكيل: يمكن اعتبار السياسيين وكلاء أو ملاك (وينطبق ذلك - أيضاً - على المواطنين). ويعدّ السياسيون ملاكاً عندما يواجههم المواطنون كدافعي ضرائب. وتنشأ حالة من تفاوت المعلومات؛ لأن السياسيين ليست لديهم القدرة على مراقبة دخل المواطنين الخاضع للضريبة. في حين، يعدّ السياسيون وكلاء في حالة توفيرهم لحزم من السلع الجماعية التي يحتاجها المواطنون. ويتمثل هنا تفاوت المعلومات في أن المواطنين ليس لديهم القدرة على ملاحظة مدى اتخاذ السياسيين للتدابير المناسبة لتوفير السلع الجماعية. وإذا شك السياسيون في استعداد المواطنين على تسديد الضرائب، وقاموا بتعيين محصّلي ضرائب، فيمكن لبعض المواطنين الذين كان لديهم الحافز الذاتي ("البنية التحتية الجيدة لها سعرها، ومن الإنصاف أن أشارك في التمويل") اتخاذ ذلك ذريعة للتخلف، أو لعدم سداد الضرائب.

ويناقش فري في الدراسة نفسها أن تلك المزاحمة قد تتم - أيضاً - بالعكس: إذا عبّر المواطنون عن شكّهم تجاه السياسيين، من خلال تشريعات دستورية دقيقة، تقيد سلوكهم، فإن ذلك يؤدي إلى تراجع الحافز الذاتي لدى السياسيين. والرسالة واضحة: هناك ترابط بين المؤسسات الداخلية والخارجية. وإذا لم يتم مراعاة ذلك عند تشكيل المؤسسات الخارجية، فإن إجراء تغيير ضروري ومطلوب للمؤسسات الخارجية قد يسفر عن حدوث نتيجة سلبية من خلال التأثير المصاحب له على المؤسسات الداخلية المرتبطة بها.

5.4 أسئلة مفتوحة

لاحظنا في الأجزاء 4.3 و4.4 أن معرفتنا عن عواقب المؤسسات الداخلية بالنسبة للسلوك الجماعي والترابط بين المؤسسات الداخلية والخارجية ما تزال أقل بكثير مقارنة بمعرفتنا

عن عواقب المؤسسات الخارجية.

ونود الإجابة عن مجموعتين من الأسئلة: قد يحمل مصطلح "السلع الجماعية" العديد من السلع، وقد يعني مصطلح "العمل الجماعي" - أيضاً - سلوكيات متعددة. ويجب أخذ ذلك في الاعتبار مستقبلاً. ولذلك تشير إثباتات من نظرية القرار الوصفية (وهي النظرية التي تهتم بالطريقة التي يقوم بها الفراد باتخاذ قرارتهم، وليس الطريقة التي يجب أن يقرروا بها في حالة تمتعهم بالعقلانية الكاملة) واقتصاديات السلوكيات (كما تُسمى الآن) إلى أن هناك فارقاً كبيراً ما بين إذا كانت السلعة الجماعية موجودة بالفعل، ويكون حديثنا - فقط - حول السيطرة على استخدامها (كما هو الحال مع المساحات الخضراء، الثروة السمكية، الغابات، إلخ...)، أم أن الأمر يتعلق بضرورة تقديم أعضاء المجموعة الإسهامات اللازمة لتوفير السلع (Brewer/Kramer 1986). ويُنظر - في كثير من الأحيان - إلى انخفاض مجموع السلع/الموارد الطبيعية، باعتباره خسارة، في حين تُعدَ الفوائد المرتبطة بإنتاج السلع الجماعية مكسباً. وأحد نتائج اقتصاد السلوكيات أن فاقد المنفعة من خلال الخسائر يُعدَ أعلى قيمة من زيادة الفائدة، من خلال الأرباح. وقد يعني ذلك أن التحكم في إهلاك الموارد الطبيعية يكون أسهل من توفير السلع الجماعية التي يلزم العمل على إنتاجها.

وافترضنا - حتى الآن - أن الدستور من المعطيات الخارجية، ويتم - بالفعل - تطبيقه. وتُعدَ هذه الفرضية من السذاجة، كما نلاحظ - يومياً - في أنحاء متعددة من العالم. والسؤال - إذاً - هو عن الظروف التي يرتبط بها التطبيق الفعلي لقواعد الدستور. وقد تكون الإجابة أنه بجانب توافر الهيكل المؤسساتي الجيد (مثل فصل السلطات) لابد - أيضاً - من وجود مؤسسات داخلية مناسبة، تضمن التطبيق الفعلي للقواعد: حيث تخالف الحكومة القيود المرسخة في الدستور - فقط - عندما يتوقع أعضاؤها تحسين موقفهم من ذلك. فإذا اضطروا خلال محاولة المخالفة الأخذ في الاعتبار تهديد قاعدة عريضة من المعارضة، لكان أولى لهم من البداية عدم المخالفة. وتشكيل المعارضة يماثل الإنتاج العفوي لسلعة جماعية: عندما يكون لها تأثير ينتفع منه جميع المواطنين

غير الأعضاء في الحكومة، إلا أن المشاركة في إنتاجها ترتبط بوجود تكاليف. ومن المرجح حدوث الإنتاج العفوي للمعارضة كسلعة جماعية عندما تتواجد المؤسسات الداخلية المناسبة.

وفي حالة وجود المؤسسات الداخلية المناسبة، تكون الفرصة أكبر في تطابق الدستور المنفّذ فعلياً مع الدستور الذي تم تشريعه عنه في حالة غياب المؤسسات الملائمة (يمكن الاطلاع على مزيد من المناقشات حول هذا الموضوع في Voigt 1998, 1999). وسوف نتناول هذه المسألة مرة أخرى في الفصل السادس.

أسئلة

8. اشرح "معضلة الدولة القوية"، وناقش الترتيبات المؤسساتية التي يتم بمساعدتها محاولة التغلب على تلك المعضلة.

9. فكّر في أمثلة أخرى للإنتاج التطوعي لسلع جماعية، واذكر المؤسسات الداخلية التي تساعد على الإنتاج الداخلي.

10. حاول التفكير في أمثلة أخرى حول تسبب عقود المالك والوكيل التي تتم صياغتها بدقة شديدة بين المواطنين والسياسيين في مزاحمة الدوافع الذاتية (أ) للسياسيين و(ب) للمواطنين.

الأدبيات

- يوجد المزيد حول نظرية المالك والوكيل على اعتبار العلاقة بين المواطن والدولة في (Moe 1990).

- بجانب الكتاب التعليمي لـ (Mueller 2003) تضيف - أيضاً - مجموعة (Dennis Mueller 1997) رؤية شاملة عن النظرية الاقتصادية للسياسة. وقد جمع (Shughart and Razzolini 2001) ثلاثين فكرة حول هذا الموضوع. والأعمال الأساسية في اللغة الألمانية هي (Bernholz/Breyer 1994 , Kirsch 2004).

- يلخّص (Mueller 2003, Chap. 15) الأعمال الأدبية حول موضوع "نشاط البحث عن الريع Rent Seeking".

- فكرة انعدام الثقة الشديد بين المواطنين والسياسيين، وكذلك محاولة تحديد سلوك السياسيين، بوضع القيود السلوكية عليهم، مما يؤدي إلى مزاحمة دوافعهم الذاتية، هو لب موضوع الدراسة في (Brennan and Hamlin 2000).

- تنشغل (Elinor Ostrom 1999) في "إدارة الموارد الطبيعية - Governing The Commons - بعيداً عن الدولة والسوق"، بالسؤال عن الآليات التي تستخدمها مختلف المجموعات للحصول على الموارد الطبيعية، أو لإنتاج السلع الجماعية.

********) تُدعى كذلك؛ لأنها كانت معروفة لدى علماء نظرية الألعاب قبل أن يقوم (Fudenberg and Maskin 1986) باشتقاق النظرية رسمياً.

********) المباريات المتكررة يجب أن يكون لها نتيجة المباريات غير المتكررة نفسها: وفي الجولة الأخيرة المعروفة مسبقاً، ينطبق نفس منطق المباراة غير المتكررة، وبالتالي ننتظر - أيضاً - (ت، ت) كنتيجة للمباراة. وينطبق ذلك - أيضاً - على الجولة قبل الأخيرة، وهكذا. وهذه التقنية يسقيها علماء نظرية الألعاب نظرية الألعاب "بالتأثير الخلفي، وهي لا تخلو من الجدل في إطار نظرية الألعاب نظرية الألعاب. Elster 1989) يُعدّ نقداً، في حين أوضح Kreps, Milgrom, Roberts and Wilson 1982)) أن التعاون يمكن أن يكون حلاً رشيداً في مباراة معضلة السجين).

٥. أهمّية المؤسسات لتحقيق النمو والتنمية

1.5 مقدمة

انصبّ الاهتمام في الفصول الثلاثة السابقة (الثاني والثالث والرابع) على دراسة أثر المؤسسات على السلوك الفردي: وقد تم تحليل المعاملات البسيطة، وكذلك المعقدة، كما تم التعرف على العلاقة بين المؤسسات والحوافز للتفاعل ضمن مجموعة. ويركّز هذا الفصل على تأثير هذه السلوكيات على المستوى الكلي. وعليه، يطرح هذا الفصل تساؤلاً حول تأثير المؤسسات على المتغيّرات الاقتصادية الكلية مثل معدل النمو الاقتصادي. ويقترب ذلك من فرضية أساسية، وهي أنه: كلما تم تنفيذ المعاملات مرتفعة التكلفة والمحفّزة للرفاهية، زاد عدد هذه المعاملات، وزاد الدخل أو مستوى الرفاهية للمواطنين.

ومن المتعارف عليه أن النظرية التقليدية للنمو تشرح معدلات النمو، بالاعتماد على مدخلات العمل ورأس المال

.

كذلك، تأخذ نظرية النمو الجديدة في الحسبان أن العمل غير متجانس، وغير معطى، وإنما تعتمد الموارد البشرية المستخدَمَة في الاقتصاد على الجهود التعليمية. وبالتالي؛ لا تلعب المؤسسات - هنا بمفهومها الحالي - دوراً في نظرية النمو الجديدة. ولكن؛ إذا تم إثبات الافتراض الأساسي السابق ذكره تطبيقياً، لكان من الضروري إعادة صياغة نظرية النمو بشكل جذري.

ويتناول هذا الفصل - أيضاً - المؤسسات الداخلية والخارجية، ويعرض الجزء التالي بعض النتائج التطبيقية التي تؤكد أن المؤسسات الخارجية تلعب دوراً بارزاً. ويتساءل الجزء 3.5 عن مدى وجود أدلة، تؤكد الدور المحفّز أو المقيد للنمو الذي قد تقوم به المؤسسات الداخلية. ويدور الجزء 4.5 حول ما إذا كانت العلاقة بين المؤسسات الداخلية والخارجية لها تأثير على النمو.

2.5 أهمّيّة المؤسّسات الخارجية للنمو والتنمية

بشكل عام، يمكن - هنا - صياغة الفرضية المراد تطويرها واختبارها على النحو التالي: يمكن تفسير معدل النمو للدولة - على الأقل جزئياً - من خلال كفاءة وجودة المؤسّسات القائمة في تلك الدولة. وعليه، يجب تحديد ما هو المقصود بكفاءة وجودة المؤسّسات. وقد تم ذكر ذلك - آنفاً - في الفصول السابقة: تتمثل وظيفة المؤسّسات في خفض مستوى عدم اليقين. وكلما ساعدت المؤسّسات على توقّع وحساب سلوك الآخرين، يجعل ذلك الفرد أكثر قدرة أو استعداداً للتفكير والتعامل في الأجل الطويل؛ أي التركيز على التخصص والاستثمارات. وإلى جانب ذلك، تم سابقاً توضيح أهمّيّة التحديد والتطبيق قليل التكلفة لحقوق الملكية الخاصة وحقوق التصرف. وبالتالي يجب أن يكون (مفهوم) جودة المؤسّسات على ارتباط وثيق بتحديد وتطبيق حقوق الملكية الخاصة في الدولة. وقد تم التعامل في الفصل السابق مع مشكلة مصداقية الحكومات: فإذا كانت الحكومات لديها القوة الكافية لحماية حقوق الملكية الخاصة، سيكون لديها - أيضاً - القوة الكافية لتخفيف مشكلة عدم اليقين. ويجب - إذن - أن ترتبط الكفاءة (الرسمية) للمؤسّسات ارتباطاً وثيقاً بقدرة الحكومة على الوفاء بالتزاماتها.

وفي هذا الجزء نهتم بالإجابة عن الأسئلة التالية:

1. كيف يمكن قياس كفاءة أو جودة المؤسّسات ومقارنتها؟
2. هل يرتبط ارتفاع كفاءة المؤسّسات وجودتها بارتفاع مستوى الدخل؟
3. هل يمكن تحقيق معدلات نمو أعلى من خلال تحسين كفاءة المؤسّسات؟

تم استخدام مجموعة متنوعة من المنهجيات والمؤشرات في السنوات الأخيرة من أجل محاولة جعل كفاءة أو جودة المؤسّسات قابلة للقياس والمقارنة. ويقدم الإطار التالي عرض مختصر لبعض هذه المؤشّرات.

عرض موجز لبعض المؤشّرات

ومن الممكن تصنيف هذه المؤشّرات على أساس معيارين، الأول يتعلق بجمع البيانات: فجمع المعلومات الذاتية (غير الموضوعية)

يكون نتيجة المقابلات مع الخبراء: الذين قد يمثلون مستثمرين أجانب، أو علماء يتعاملون مع الدولة، أو خبراء محليين أو رجال أعمال، والذين يتعرضون للتعامل يومياً مع المؤسسات الخارجية القائمة. وجمع المعلومات من رجال الأعمال المحليين له ميزة كبيرة، فهم - في نهاية المطاف - مَن يُضطرّ إلى التعايش مع المؤسسات المعنية، ويؤثّر - حتماً - تقييمهم الشخصي لكفاءة المؤسسات على سلوكهم. ومن ناحية أخرى؛ تتسم البيانات الذاتية بمشاكل كبيرة: فهي - على سبيل المثال - قد تعكس النظريات الخاصة لجامعي هذه البيانات، وليس الخبرات الفعلية في الدول المعنية. بينما لا تمثل البيانات الموضوعية تقييم واستنتاجات الخبراء، وإنما يتم جمع حقائق، مما يعني أنه عندما يقوم باحثان مختلفان بجمع البيانات باستخدام هذه الطريقة فإنهم يحصلون على بيانات متطابقة تماماً. أما بالنسبة للمعيار الثاني؛ فإنه يمكن التفرقة بين المحتوى الموضوعي للمؤسسات، من جهة، ومصداقية تطبيقها، من جهة أخرى.

ويحتوي الجدول التالي على تصنيف لبعض الدراسات حول هذا الموضوع وفقاً للمعايير السابق ذكرها، وعلينا النظر إلى هذا التصنيف على أنه اقتراح لإمكانية ترتيب الاتجاهات؛ حيث يمكن تصنيف بعض الدراسات في أكثر من فئة.

المدخل		جمع البيانات	
		موضوعي	ذاتي
	مادي (المحتوى)	Economic Freedom ;Index Heritage ;Foudation CLAGUE Et (Al. (1995	,ICRG BERI
	رسمي	;BARRO 1991	BRUNETTI

Et Al. 1997, ICRG, BERI	ALESINA Et Al. 1996; HENISZ 2000	(المصداقية)

وللأسف، لا يتم هنا تقديم نظرة شاملة حول تلك الأدبيات الحديثة والمثيرة في هذا الموضوع. ويتم الاكتفاء - فقط - بعرض مفصل لمؤشر واحد، وهو مؤشر الحرية الاقتصادية (Economic Freedom Index) الذي يصدر سنوياً عن المؤسسة الكندية فرايزر. وقد وقع الاختيار على هذا المؤشر لعدة أسباب: فقد تم تطويره بمساعدة العديد من الاقتصاديين المتميزين (أمثال ميلتون فريدمان وغاري بيكر ودوغلاس نورث الحاصلين على جائزة نوبل)، كما تم حسابه لعدد كبير من السنوات، وكذلك العديد من الدول. وبعد عرض المنهج والنتائج، سوف يتم سرد بعض النقد الموجه لهذا المؤشر، ويتبع ذلك عرض مختصر لدراسات أخرى في هذا الموضوع.

1.2.5العلاقة بين الحرية الاقتصادية والنمو: مؤشر الحرية الاقتصادية

1.1.2.5 التمهيد

يبحث واضعو مؤشر الحرية الاقتصادية عن العلاقات الممكنة بين الحرية الاقتصادية والنمو الاقتصادي، ويعتمدون في ذلك على فرضية أن زيادة الحريات يؤدي إلى مزيد من النمو. ويمكن - بسهولة - استنتاج العلاقة بين هذه الفرضية ومصطلح جودة المؤسسات الذي سبق استخدامه: فيمكن إضعاف حقوق الملكية، من خلال مجموعة متنوعة من الإجراءات التي تتخذها الدولة مثل تحديد الحكومة للأسعار والكميات، وكذلك فرض قواعد وقيود على التجارة الخارجية، وحجم الضرائب المفروضة، واستقرار العملة (سعر الصرف) إلخ.. والدراسات التي اهتمت بالعلاقة بين الحرية الاقتصادية والنمو الاقتصادي اتخذت منذ عدة سنوات نتيجة الصعوبات القياسية اتجاهاً، يبدو للوهلة الأولى منطقياً، فبدلاً من القياس المباشر للحريات الاقتصادية، تم افتراض أن مستوى هذه الحرية يجب أن يكون مرتفعاً في الدول التي تُطبَق

الحقوق الديمقراطية كاملة كافة. وعليه، فالديمقراطية كانت بمثابة متغير وكيل أو بديل Proxy للحرية الاقتصادية.

وتُعدّ الفرضية القائلة بأن الديمقراطية قد تكون حافزاً للنمو الاقتصادي حديثة نسبياً. ففي القرن التاسع عشر، كان الفكر مختلف كثيراً، فقد اتفق بعض المفكرين مثل يفيد ريكاردو وكارل ماركس على أن التوسع في نشر الحق الانتخابي على عديمي الملكية، يؤدي إلى استغلال الفقراء للأغنياء. فإذا كانت الغالبية من عديمي الملكية، فمن المتوقع أن يختاروا السياسيين الذين يعدّون بعملية إعادة توزيع للملكيات واسعة النطاق، وإذا تم تنفيذ تلك الوعود، فإن ذلك سيصاحبه ضعف في حقوق الملكية، وتصبح غير آمنة، الأمر الذي يؤدي - بدوره - إلى الإضرار بالنمو الاقتصادي، وبالتالي تصبح الديمقراطية عبئاً على النمو.

وبالرغم من تلك الاعتراضات النظرية، حاول العديد من الكتاب مراراً الوصول إلى علاقة بين الحرية الاقتصادية والنمو الاقتصادي عن طريق النظر إلى مستوى الديمقراطية المتحقق في الواقع. وقد قام (Przeworski and Limongi (1993 بجمع 18 دراسة، تم تقديم 21 نتيجة من خلالهم، وتشير 8 نتائج إلى أن الحكومات الديمقراطية تتمتع بمعدلات نمو أعلى، بينما تزعم 8 نتائج أخرى العكس تماماً، وتشير 5 نتائج إلى أنه لا يوجد فرق ملحوظ في معدلات النمو. ومن خلال مناقشة الصعوبات المنهجية، يصل الكاتبان - من خلال هذه الدراسة - إلى حقيقة محبطة، وهي: „أن الإجابة البسيطة عن السؤال الذي بدأنا به، تنص على أننا لا نعلم ما إذا كانت الديمقراطية تُعدّ حافزاً أم عائقاً للنمو الاقتصادي، ولكن؛ حالياً نستطيع تقديم بعض التخمينات المنطقية فقط".

2.1.2.5 مؤشر الحرية الاقتصادية

تم منذ فترة طويلة القول بأن „الديمقراطية" لا تمثل مؤشراً جيداً لقياس مستوى الحريات الشخصية. ومنذ منتصف الثمانينات، تحاول مجموعة من العلماء تحت مظلة مؤسسة فرايزر الكندية جعل الحرية الاقتصادية خاضعة للقياس، ووضع متغيّرات لها، لإخضاعها للمقارنة بين الدول (Walker 1988, Block 1991, Easton and Walker 1992). وصدر لأول مرة في عام

1996 مؤشر الحريات الاقتصادية (Gwartney, Lawson and Block 1996، مع إضافة دول جديدة، وتحديث البيانات في دراسة Gwartney, Lawson, Park and Skipton 2001))، ويتكون مؤشَر الحرية الاقتصادية من 23 جزء، يمكن تجميعهم في خمسة مجموعات، وهي:

4. حجم الحكومة.

5. الهيكل القانوني وحماية حقوق الملكية الخاصة.

6. السياسة النقدية واستقرار الأسعار.

7. حرية التجارة على المستوى الدولي.

8. تنظيم أسواق الائتمان والعمل والأعمال التجارية.

وفيما يلي عرض مختصر للـ 23 مكوّن داخل هذا المؤشَر. ونهتم بالتعرّف على أساس الفكرة النظرية لكل مكوّن. والشكل رَقْم 1.5 يعرض مكوّنات مؤشَر الحرية الاقتصادية.

شكل رقم (1.5): لمحة عن مكوّنات مؤشر الحرية الاقتصادية

I حجم الحكومة	
د - أعلى معدل هامشي للضريبة	**أ- الاستهلاك الحكومي**
١- أعلى معدل هامشي لضريبة الدخل	**ب- التحويلات والدعم**
٢- أعلى معدل هامشي لضريبة الدخل والرواتب	**ج- الشركات والاستثمارات الحكومية**
II النظام القانوني وحقوق الملكية	
و- الإنفاذ القانوني للعقود	**أ- الاستقلال القضائي**
ز- القيود التنظيمية	**ب- نزاهة المحاكم**

على بيع العقارات	
ح- موثوقية الشرطة	**ج- حماية حقوق الملكية**
ط- تكاليف الجريمة	**د- التدخل العسكري في سيادة القانون والسياسة**
	ه- نزاهة النظام القانوني
III السياسة النقدية (الأموال السليمة)	
ج- معدل التضخم: في السنوات الأخيرة	**أ- نمو الأموال**
د- حرية امتلاك حسابات مصرفية بالعملة الأجنبية	**ب- الانحراف المعياري في التضخم**
IV حرية التجارة الدولية	
ج- معدلات صرف العملات في السوق السوداء	**أ- الضرائب المفروضة على التجارة الدولية**
د- ضوابط لحركة رأس المال والأفراد	١- عائدات الضرائب المفروضة على التجارة (٪من قطاع التجارة)
١- قيود الملكية/ الاستثمار الأجنبي	٢- معدل التعريفة المتوسطة
٢- ضوابط رأس المال	٣- الإنحراف المعياري لمعدلات التعريفة
٣- حرية الزيارة للأجانب	**ب- الحواجز التجارية التنظيمية**
	١- الحواجز غير الجمركية

	للتجارة
	٢- تكاليف الامتثال للاستيراد والتصدير
٧ القوانين	
ج- قوانين الأعمال	**أ- قوانين سوق الائتمان**
١- متطلبات إدارية	١- ملكية البنوك
٢- تكاليف البيروقراطية	٢- الائتمان للقطاع الخاص
٣- بدء مشروع تجاري	٣- ضوابط معدل الفائدة / معدلات الفائدة الحقيقية السلبية
٤- مدفوعات إضافية/ رشاوى/ المحسوبية	**ب- قوانين سوق العمل**
٥- قيود الترخيص	١- ضوابط التوظيف والحد الأدني للأجور
٦- تكلفة الامتثال الضريبي	٢- ضوابط التوظيف والفصل
	٣- المساومة الجماعية المركزية
	٤- ضوابط ساعات العمل
	٥- التكلفة الموصى بها لفصل موظف من العمل
	٦- التجنيد الإجباري

1- حجم الحكومة

تتكون هذه المجموعة من أربع عناصر، تدور حول مَن يقرر توزيع الموارد والأصول، هل هم الأفراد أنفسهم؟ أم الدولة؟ ويقيس المتغيّر الأول في هذه المجموعة نسبة الإنفاق العام على

الاستهلاك من إجمالي الإنفاق الاستهلاكي. وكلما زاد نصيب الدولة في هذا الإنفاق، كانت قرارات اللاعبين في السوق مقيدة، أو أقل حرية، فيما يخص الإنتاج والاستهلاك. ويتم استخدام متغير آخر لقياس تأثير الدولة، وهو نسبة التحويلات والدعم إلى الناتج المحلي الإجمالي. وكلما زادت هذه النسبة، قلّت حقوق الملكية الخاصة، وقلّت حرية السوق، ودُعمت ممارسات ممثلي الدولة في إعادة التوزيع وفقاً لتصوراتهم.

ويركّز العنصر الثالث في هذه المجموعة على دور الشركات والاستثمارات الحكومية. ويُعدّ المنطق الأساسي هنا هو أن الشركات الخاصة تستطيع البقاء في السوق - فقط - في حالة تلبية منتجاتها لتفضيلات العملاء. ولكن؛ يختلف الأمر بالنسبة للشركات العامة، فالمشتري - عادة - لا يرغب في دفع سعر مرتفع للمنتج الذي قد يساوي تكلفة إنتاجه، ولذلك يتم دعم المنتجات، ثمّ يتم إجبار المشتري - عن طريق دفع الضرائب - على الاشتراك في تحمّل تكاليف الإنتاج.

ويعتمد آخر متغيّر في هذه المجموعة على فرضية أن الدافع لبذل مجهود في السوق يتعلّق بارتفاع مستوى الضرائب، فكلما ارتفع معدل هامش الضريبة المفروضة على المواطنين المنتجين، قلّت حرياتهم الاقتصادية.

2- الهيكل القانوني وحماية حقوق الملكية الخاصة

تم الذكر في الفصل الثاني أن تحديد أو تعريف حقوق الملكية وقوانين التعاقد القائمة، وكذلك قانون التقاضي في الدولة يُعدّ من المحددات الهامة لأنشطة المواطنين في الدولة، ويقوم مؤشّر الحرية الاقتصادية على الفكرة نفسها. وتنقسم هذه المجموعة إلى سبعة عناصر، أو متغيّرات فرعية، ويتم جمع البيانات من ثلاثة منظمات، وهي (ICRG, Global Competitiveness Report, World Bank Doing Business Report).

وينبغي أن تعكس هذه المتغيّرات (1) استقلالية القضاء، (2) حيادية المحاكم، (3) حماية حقوق الملكية، (4) التدخل العسكري (المحتمل)، (5) نزاهة النظام القانوني، (6) مدي تنفيذ العقود الخاصة، و(7) القيود التنظيمية التي يجب مراعاتها عند بيع

العقارات.

3- السياسة النقدية واستقرار الأسعار

تتمثل الفكرة الأساسية في أن معدلات التضخم المنخفضة واستقرار سعر الصرف يحمي الحريات الاقتصادية للأفراد؛ حيث يمكّنهم ذلك من استخدام النقود كوسيلة لإتمام العقود والانخراط في تعاملات طويلة الأجل، على أسس واضحة، يمكن التنبؤ بها. وبهذا يتضح دور المؤسسات في الاقتصاد، ألا وهو الحد من عدم اليقين. وتتكون هذه المجموعة الخاصة بالسياسة النقدية واستقرار الأسعار من أربعة مؤشّرات. يقيس المؤشّر الأول متوسط معدل النمو لعرض النقود في الخمس سنوات الأخيرة ناقص معدل النمو الحقيقي المحتمل للناتج المحلي الإجمالي. والمقصود من "معدل النمو المحتمل" هو متوسط معدل النمو في السنوات العشر الماضية. ويقوم هذا المؤشّر على فكرة أن اختلاف معدل نمو عرض النقود عن نمو الناتج المحلي كلية قد يؤدي إلى التضخم أو انخفاض الأسعار، وكلاهما غير مرغوب. فالتضخم يقلّل من الأصول النقدية للأفراد، ويطلق عليه الباحثون - أيضاً- في هذه الدراسة "الاستيلاء غير المشروع على الممتلكات" (1996، 3).

يحدد المؤشّر الثاني مدى التباين في المعدل السنوي للتضخم خلال الخمس سنوات السابقة (والذي يتم حسابه باستخدام الانحراف المعياري).

تعريف: الانحراف المعياري هو مقياس إحصائي لتشتت قيم أحد المتغيرات حول قيمتها المتوسطة.

وكلما زادت شدة تقلّب الأسعار في الدولة، كان من الصعب على الأفراد وضع توقعات مستقرة. ولذلك يتم تقييم التقلبات المرتفعة أو الشديدة تقييماً سلبياً.

ويعمل المؤشّر الثالث في هذه المجموعة على قياس معدل التضخم المتحقق.

ويشير - أيضاً - آخر مؤشر في هذه المجموعة إلى مدى حرية امتلاك حسابات بنكية محلية بالعملات الأجنبية، وأيضاً إذا كان من حق الأفراد قانوناً امتلاك حسابات في الدول الخارجية دون أي

عوائق. وإذا كان الحال كذلك، فهل من الممكن تبادل العملة المحلية بأخرى أجنبية لتخفيف الآثار السلبية الناجمة عن العملة المحلية غير المستقرة على الأقل جزئياً. وإذا وجدت هذه الإمكانية، فإنه يصاحبها تقييم موجب.

4- حرية التجارة على المستوى الدولي

تتمثل الفكرة الأساسية وراء المتغيرات الخمسة التي يُقاس بها أثر حرية التجارة الخارجية في أنه لا داعي لمنع أو إعاقة الحصول على أرباح لمجرد أنها تتم عبر الحدود الدولية.

ويتم تطبيق هذه الفكرة مع المتغير الأول الذي يشير إلى حصيلة الجمارك على التجارة الخارجية كنسبة من مجموع الصادرات والواردات. فكلما ارتفعت الجمارك، صعب تحقيق مكاسب من التجارة عبر الحدود الدولية، وكلما انخفضت الحريات الاقتصادية. ويتكون هذا المؤشر - أيضاً - من متوسط معدل التعريفة الجمركية، وكذلك الانحراف المعياري لمعدلات التعريفة.

ويتكون المتغير الثاني من جزءين، في الجزء الأول، يتم اختبار مدى ارتفاع سعر تبادل السلع عبر الحدود نتيجة الحواجز غير الجمركية للتجارة، ومن ناحية أخرى، يتم تقييم مدى ارتفاع تكاليف الالتزام بقوانين الاستيراد أو التصدير.

ويعمل المؤشر الثالث على قياس الاندماج الحقيقي للدولة في الاقتصاد العالمي بالنسبة إلى الاندماج الذي قد يتم حسابه نظرياً عند احتساب المساحة الجغرافية، وتعداد السكان، وكذلك الموقع الجغرافي للدولة. وإذا كانت قيمة الاندماج الحقيقية أقل من الأخرى المحسوبة، فيفترض الباحثون في الدراسة أن السبب قد يكون الحواجز غير الجمركية للتجارة، والتي تخفض - أيضاً - من الحريات الاقتصادية.

وفي حالة وجود قيود على العملة الأجنبية، يكون - عادة - من الصعب على المواطنين المحليين المهتمين بالتجارة الخارجية توفير العملة الأجنبية المطلوبة. ويتم - عادة - خلق سوق سوداء للعملات الأجنبية. وكلما زادت العمولة المدفوعة في السوق السوداء لوحدة النقد الأجنبي، أصبحت القوانين المحلية للعملات

أكثر تقييداً - ويفرض ذلك قيود على الحريات الاقتصادية.

ويأتي المؤشر الأخير ليقيس حرية حركة رؤوس الأموال. فيتم إعطاء تقييم سلبي إذا كان على الأجانب طلب تصريح خاص لاستثماراتهم، أو إذا كان باستطاعتهم تحويل جزء - فقط - من أرباحهم لبلادهم.

5- تنظيم أسواق الائتمان والعمل والأعمال التجارية

تحاول المؤشرات الثلاثة في هذه المجموعة تحديد إلى أي مدى يمكن للأفراد القيام باختيارات وتنفيذها دون مواجهة أيّ عوائق من قِبَل الحكومة، وينطبق ذلك على القرارات المتعلقة بإنتاج السلع، وكذلك اختيارات الاستهلاك. ويدور السؤال حول ما إذا كان الأفراد - بصفتهم أطرافاً في السوق- لهم حق اتخاذ القرارات، أم يتم إتخاذ القرارات من قِبَل ممثلي الدولة.

بالنسبة لتنظيم سوق الائتمان، يتم سؤال مالكي البنوك عن مدى تعرّضهم للمنافسة من قِبَل البنوك الأجنبية، وعن ما إذا كان هناك تحكّم حكومي في مستويات سعر الفائدة.

وفيما يتعلق بتنظيم أسواق العمل، يتساءل هذا الجزء عن وجود قيد على حرية التبادل مثل وجود حد أدنى للأجور، وقواعد منظمة للتعيين والفصل، وكذلك وجود واجب تأدية الخدمة العسكرية.

وفي النهاية، يختبر الجزء الأخير شدة تأثير الحكومة على إدارة الأعمال التجارية أو الشركات. ويؤخذ في الاعتبار تكلفة تأسيس شركة جديدة، وكذلك حرية الشركات في تحديد الأسعار. كما يؤخذ في الاعتبار ما إذا كانت هناك حاجة إلى دفع رشاوى، وأيضاً مدى تعقّد النظم والقوانين الضريبية في الدولة.

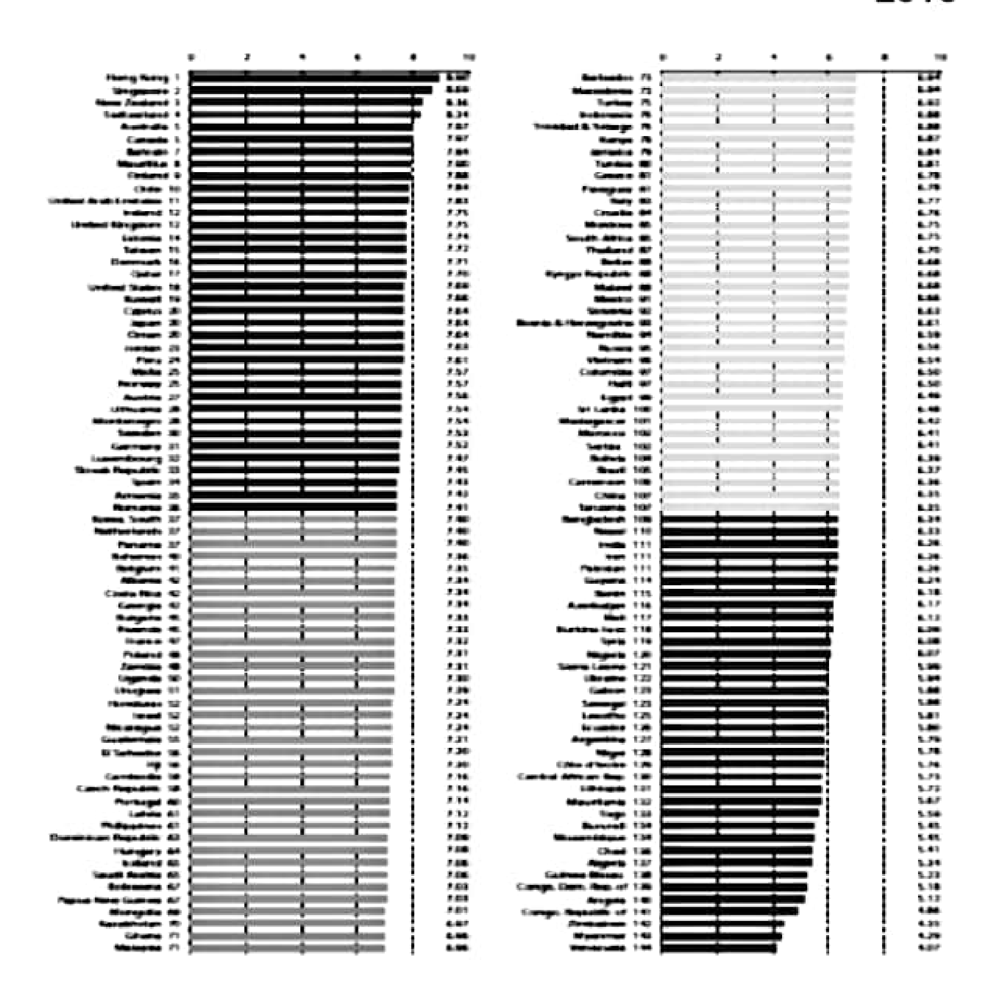
طريقة التقييم

تحتوي هذه الدراسة على بيانات من 141 دولة للـ23 مؤشر السابق ذكرهم. وأعلى قيمة للمؤشر هي 10، وأقل درجة هي 0. وكان من الضروري لدى باحثي الدراسة عدم التأثير على النتائج بأي تقييم شخصي، لذلك فقد اعتمدوا على متغيرات موضوعية، يمكن التحقق منها - في حال توفّرها. وفي حالة عدم التمكّن من

الحصول عليها، تم استخدام قيم أخرى (مثلاً من تقرير التنافسية العالمية أو دليل مخاطر الدول).

ويوضح الشكل رَقْم 5.2 نتائج المؤشر في التقرير الصادر عام 2012، ولكن؛ تم حساب قيمة مؤشر الحرية الاقتصادية للدول الواردة في الشكل عن عام 2010.

شكل رَقْم (5.2): ملخص نتائج مؤشر الحرية الاقتصادية لعام 2010



المصدر: Fraser Institute, Economic Freedom Of The World: 2012 Annual Report.

وبمقارنة نتائج هذا المؤشر مع النتائج الأخرى التي تستخدم الديمقراطية كمؤشر للحريات الفردية، تظهر هذه النتائج واضحة ومثيرة للدهشة بشدة: فتتناسب القيمة المطلقة لدخل الفرد إيجابياً مع حجم حقوق الحريات الاقتصادية. وتعتمد الأشكال 3.5 و4.5 على الترتيب الهرمي الوارد في الشكل 2.5.

تم تقسيم الدول إلى أربع مجموعات كبيرة ("رباعيات "Quartiles")، ويوضح الشكل 3.5 أن هناك ارتباطاً صريحاً بين

حجم الحرية الاقتصادية ودخل الفرد. كما يتضح من الشكل 4.5 أن هناك علاقة إيجابية واضحة بين نمو دخل الفرد وحجم الحرية الاقتصادية.

شكل رَقْم (5.3): الحرية الاقتصادية ودخل الفرد عام 2010

الدول التي لديها حرية اقتصادية أكبر لديها دخل أعلي للفرد بصورة ملحوظة. المصدر: Fraser Institute, Economic Freedom Of The World: 2012 Annual Report; World Bank, World Development Indicators 2011.

الأقل حرية

الثالث

نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (بالأسعار الجارية للدولار)

رباعيات الحرية الأقتصادية

الثاني

الأكثر حرية

$5.188

$6,596

$16,957

$37,691

40000

35000

30000

25000

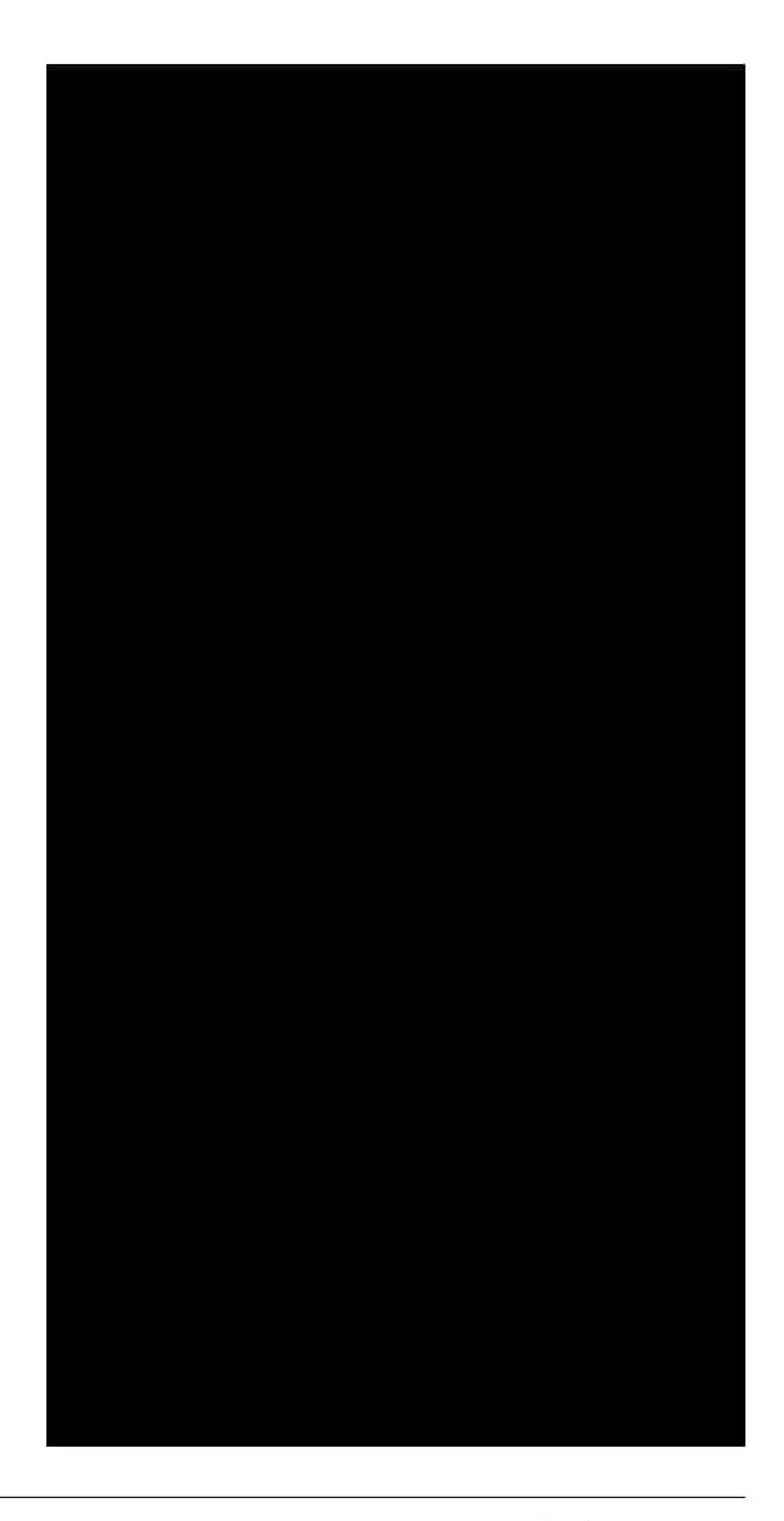
20000

15000

10000

5000

0



شكل رَقم (5.4): الحرية الاقتصادية والنمو الاقتصادي 1990 - 2010

الدول التي لديها حرية اقتصادية أكبر تميل للنمو بشكل أسرع.

المصدر:	Fraser Institute, Economic Freedom Of The World: 2012 Annual Report; World Bank, World Development Indicators 2011

النمو في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (%)

1.58%

2.38%

2.78%

3.56%

4

3.5

3

2.5

2

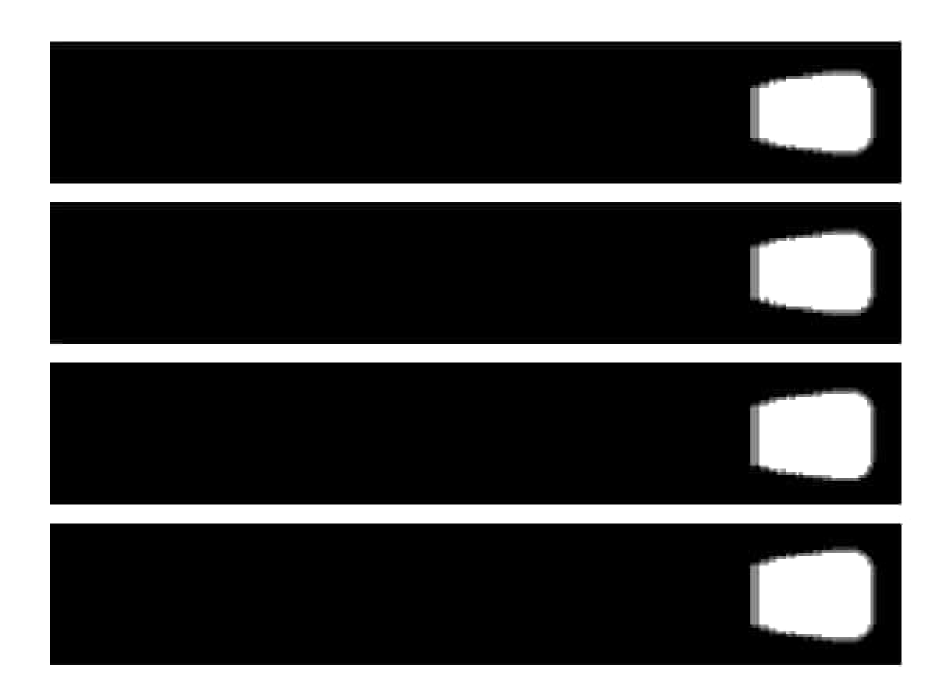
1.5

1

0.5

0







الأقل حرية

الثالث

الثاني

الأكثر حرية

ملحوظة: تم تعديل بيانات النمو؛ لتأخذ في الاعتبار المستوى الأولي للدخل.

وقد يجادل غير الاقتصاديين أن الدخل والنمو يتم استخدامهما بشكل مفرط، بينما هناك متغيَرات أخرى أهم مثل حماية الحقوق السياسية والحريات المدنية ومتوسط العمر المتوقع للأفراد. وتوضح الأشكال 5.5 و6.5 أن هناك - أيضاً - ارتباطاً واضحاً بين مثل هذه المتغيّرات ومؤشر الحرية الاقتصادية.

شكل رَقم (5.5): الحرية الاقتصادية والحقوق الاقتصادية والحريات المدنية

الحقوق السياسية

الحريات المدينة

4.6

4.4

3.4

3.3

2.1

1.7

2.4

1.6

الأقل حرية

الثالث

الحقوق السياسية والحريات المدينة

رباعيات الحرية الأقتصادية

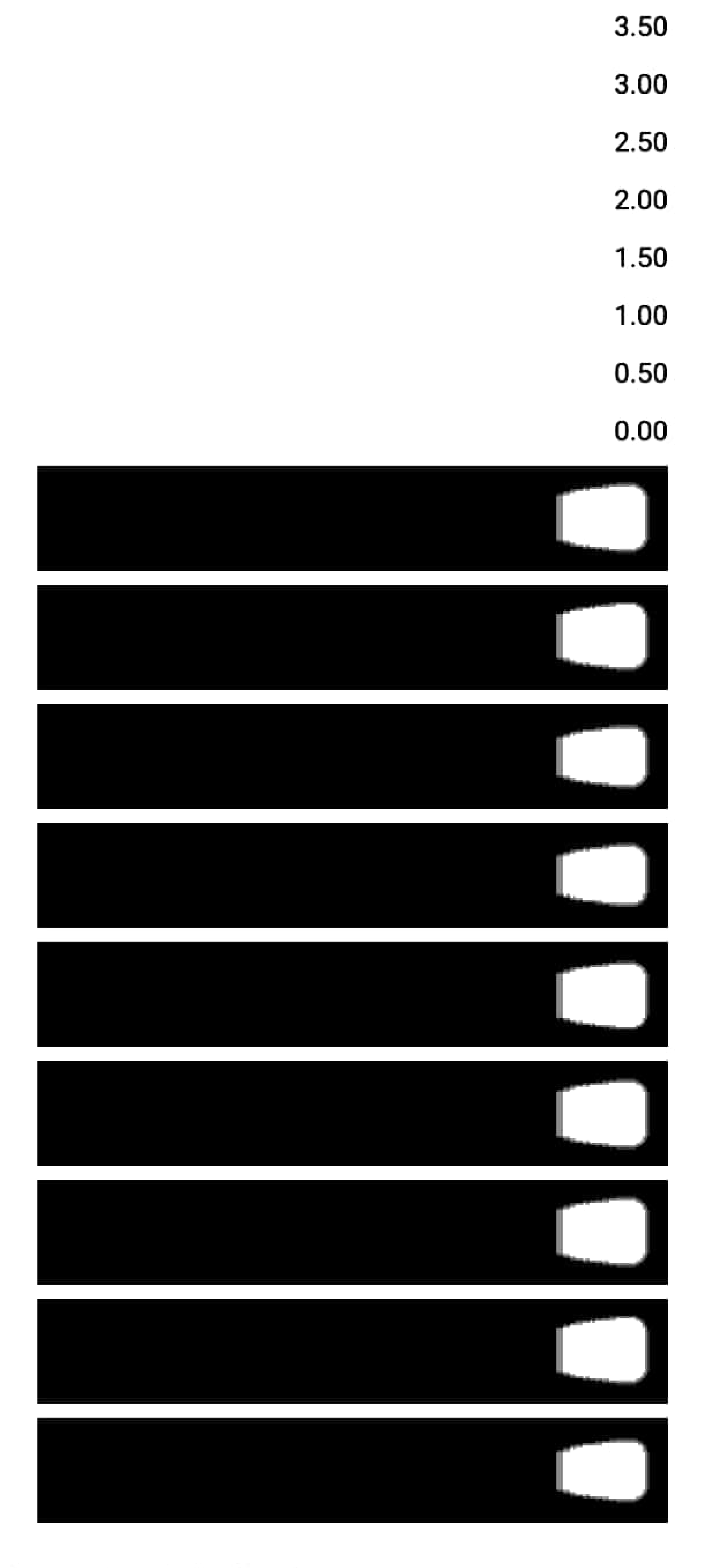
الثاني

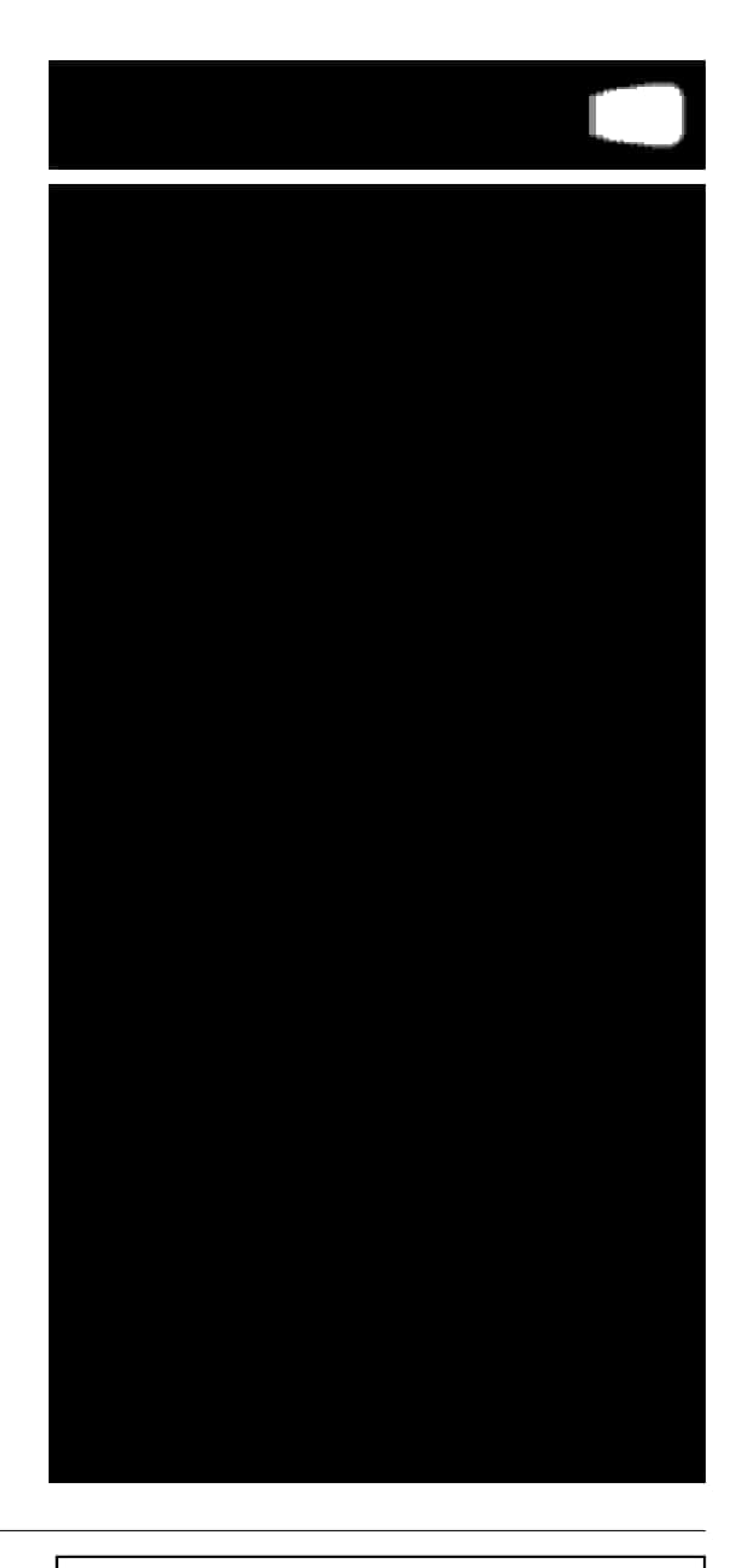
الأكثر حرية

5.00

4.50

4.00


3.50
3.00
2.50
2.00
1.50
1.00
0.50
0.00



قدر أكبر من الحرية الاقتصادية يصاحبه المزيد من الحقوق
السياسية والحريات المدنية.

المصدر: Fraser Institute, Economic Freedom Of The World: 2012 Annual Report; Freedom House, Freedom In The World 2011

ملحوظة: يتم قياس الحقوق السياسية والحريات المدنية على مقياس من 1 إلى 7: 1= أعلى مستوى للحقوق السياسية والحريات المدنية، 7= أقل مستوى.

شكل رَقْم (5.6): الحرية الاقتصادية ومتوسط العمر المتوقع للأفراد عام 2010

متوسط العمر المتوقع للأفراد أعلى بحوالي 20 عاماً في الدول ذات الحرية الاقتصادية القصوى مقارنة بالدول ذات الحرية الاقتصادية الدنيا.

المصدر: Fraser Institute, Economic Freedom Of The World: 2012 Annual Report; World Bank, World Development Indicators 2011.



متوسط العمر المتوقع عند الولادة، الإجمالي (سنة)2010

61.6

67.2

73.7

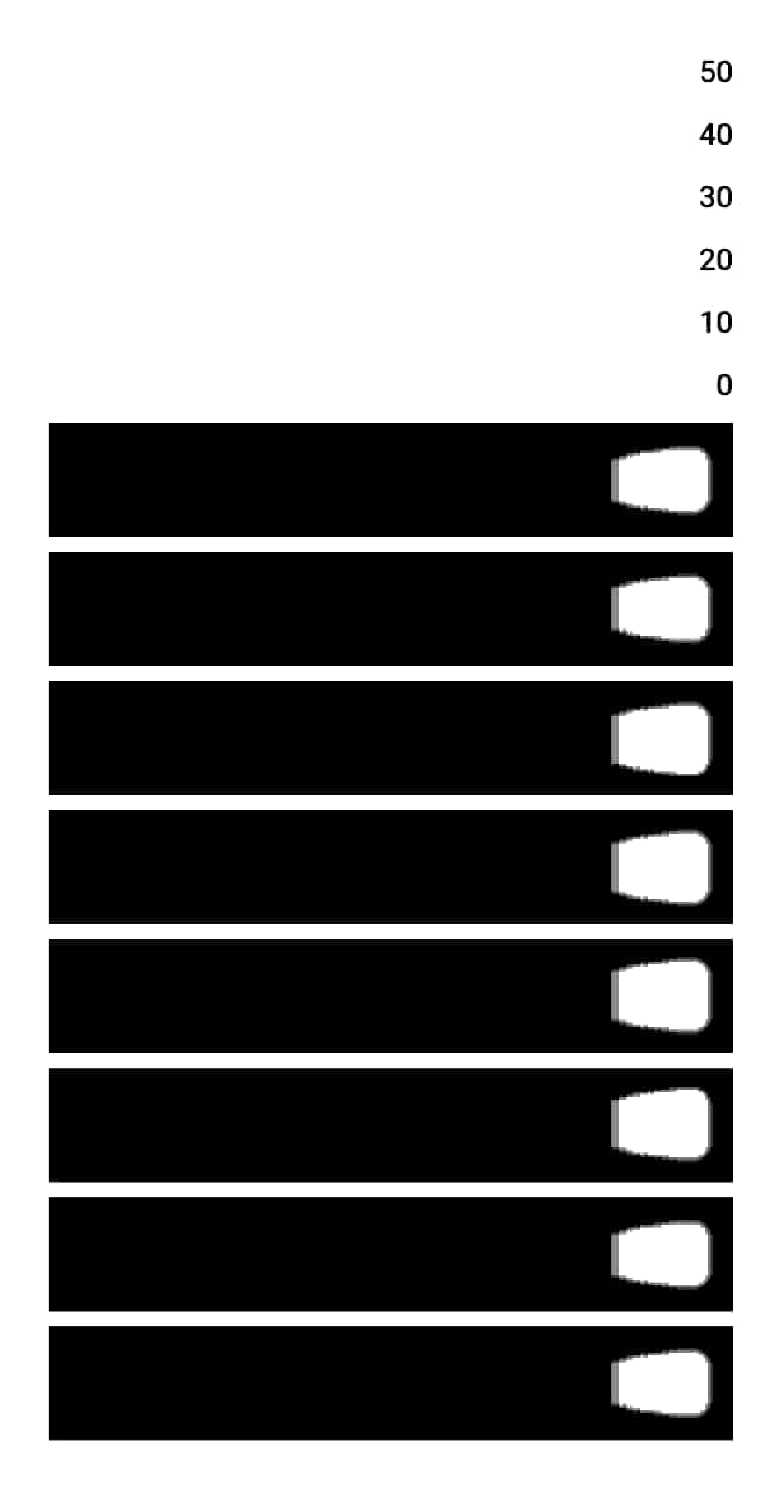
79.5

90

80

70

60


50
40
30
20
10
0



الأقل حرية

الثالث

الثاني

الأكثر حرية

ويفترض مؤلفو تقارير تطوّر الحرية الاقتصادية أن الأمر لا يقتصر - فقط- على ارتباطات أو علاقات تناسبية (Correlations)، وإنما توجد علاقة سببية (Causality) واضحة: فمعدلات النمو زادت بعد عدد من السنوات في الدول التي قامت بالتوسع في الحريات الاقتصادية.

3.1.2.5 الآثار المترتّبة عن السياسة الاقتصادية

وفي الإطار السابق ذكره، تظهر مطالب اقتصادية متعددة: فطالما أن دخل الفرد هو الهدف الرئيس المتفق عليه من قِبَل السياسة الاقتصادية، وبما أن مستوى الحرية الاقتصادية يُعدّ السبب وراء تحديد مستوى الدخل، يصبح المطلب القريب هو تطوير الحريات الاقتصادية، وبالتالي المؤسسات للوصول إلى سياسة جيدة وملائمة للنمو الاقتصادي. ويأتي هذا المطلب في إطار عمل واضعي مؤشر الحرية الاقتصادية. فيقترح (Gwartney and Holcombe 1997) حماية الحريات الاقتصادية بمساعدة الدستور. وقد قاموا بوضع العديد من المقترحات حول كيفية النص على الحريات الاقتصادية في القواعد الدستورية خاصة في الدول النامية. ويتمثل الهدف من ذلك وفقاً لما جاء في دراستهما (المرجع السابق، 55)، الانتقال „من النظرية الدستورية إلى تطوير الدستور المثالي“. وتظهر الأهمّية الاقتصادية المؤسساتية لهذه المقترحات؛ لأن حقوق الحريات - سواء كانت سياسية أو مدنية أو اقتصادية - يجب أن يتم تأمينها وضمان سيادتها. وقد لاحظ Gwartney and Holcombe أنه يسهل على السياسيين تجاهل وخرق الدساتير في كثير من الدول الأقل نمواً، ولا يُعدّ وضع دستور رسمي يحمي حقوق الحريات ضماناً كافياً للتطبيق الحقيقي لتلك الحريات. ولكنهما يفترضان كذلك (في المرجع نفسه) أن „وضع دستور يضمن الحرية الاقتصادية يُعدّ خطوة أولى نحو تأسيس دولة تنعم بالنمو والرخاء“.

4.1.2.5 نقد مؤشر الحرية الاقتصادية

يحاول هذا الجزء مناقشة بعض النقاط القابلة للنقد في مؤشر

الحرية الاقتصادية. وتتعلق هذه النقاط بالأساس المفاهيمي للدراسة. فإن احتمالية تحقيق معدلات نمو مرتفعة في الدول وحتى غير الديمقراطية يخالف رأي العديد من المؤيدين لضرورة وجود علاقة بين الديمقراطية واقتصاد السوق. وتشير إحدى الحجج إلى أن الحكّام المستبدين أو الديكتاتورين لا يملكون الأدوات الضرورية لضمان وجود حقوق ملكية آمنة لمواطنيهم بمصداقية، حتى وإن كانوا يبغون ذلك، وذلك لأنهم - هم بأنفسهم - مَن يستطيع سحب قراراتهم، وبالتالي تصبح حماية حقوق الحريات الاقتصادية - أيضاً - مهددة بالسحب والإلغاء، ويستشعر الشعب هذه المؤثرات التي تعكس عدم المصداقية. وذلك بالإضافة إلى مشكلة ضمان المصداقية على مدار الزمن؛ أي ما بعد فترة الحكم الديكتاتوري. ويرتبط تغير الحكّام بصراعات على السلطة، وبتغيير في السياسات، وهو ما قد يضع حقوق الملكية - أيضاً - في خطر. وكما سبق الذكر، فإن هذه المشاكل مهمة وذات صلة، ليس - فقط - في الأنظمة الديكتاتورية، وإنما - أيضاً - في الأنظمة الديمقراطية. وقد يُعقب ناقدو الديمقراطية (مثل Przeworski and Limongi 1993,53) بقولهم إن ارتفاع احتمالية إيجاد حل لهذه المشاكل في الأنظمة الديمقراطية لا يزال قيد الإثبات.

كما تم الإشارة سابقاً، فإن العلاقة بين الديمقراطية والنمو الاقتصادي - على عكس العلاقة بين الحرية الاقتصادية والنمو الاقتصادي - ليست واضحة. ولكن؛ تجدر الإشارة إلى أنه - حتى الآن - يُنظر للديمقراطية، وكذلك الحرية الاقتصادية بشكل وظيفي بحت، بمعنى أنه يتم التساؤل عن ما إذا كانت الديمقراطية - أو الحرية الاقتصادية - تؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي. ولكن؛ قد يذهب العديد إلى أنه لا يصح تقييم الديمقراطية أو الحرية الاقتصادية طبقاً لمعايير وظيفية فقط؛ لأن الديمقراطية (و/أو الحرية الاقتصادية) تمثّل قيمة في حدّ ذاتها. وقد يزعم البعض أن محاولة ضمان الحقوق الفردانية للوصول إلى المنافع الناجمة عن النمو، يحمل في طياته بذور تجاهل أهمّية تلك الحقوق. بعبارة أخرى؛ يمكن - فقط- تأمين الحريات عندما يكون الاهتمام مُنصبّاً على الحرية نفسها؛ أي على الحرية كقيمة. وقد يرتبط الاختبار التطبيقي لهذه الفرضية بكثير من الصعوبات.

تعريف: المفاضلة: هي الموازنة بين أهداف ترتبط معدلات إنجازها سلباً. وفي كثير من الأحيان، يصاحب ارتفاع مستوى جودة سلعة بعينها ارتفاع في تكاليف إنتاج تلك السلعة، ولذلك تكون الموازنة بين الأهداف ضرورية.

ولكن: في ظل عدم وجود مزاحمة بين الديمقراطية والحرية والنمو الاقتصادي (ولا يوجد دليل حالياً على عكس ذلك)، فيمكن - إذن - اعتبار كل منهم قيمة في حد ذاته، دون الحاجة إلى المفاضلة فيما بينهم.

وبالرغم من ذلك، لم يتم حل المشاكل المتعلقة بالمفهوم (المشاكل المفاهيمية) حتى الآن:

9. ما هو - من المنظور الوظيفي البحت للحرية - المستوى الأمثل للحرية؟ ولا يبدو - بالضرورة - أن تعظيم الحرية محفّز للرفاهية. وبالإضافة إلى ذلك، فإن المعنى الحقيقي للمستوى الأمثل للحرية غير واضح. وتتطلب عملية حماية وتأمين حقوق الملكية توفير موارد: فالشرطة، والنيابة العامة، والمحاكم لا بد من دفع التكاليف الخاصة بها. وعليه، لا يتناسب وجود حد أدنى لمعدل الضريبة مع حماية حقوق الملكية. وينطبق ذلك - أيضاً - على السلع العامة مثل شبكات النقل، فبدون شبكة طرق متطورة يصعب الوصول إلى مستوى أعلى من الرفاهية. وغالباً ما يعاني واضعو مؤشّر الحرية الاقتصادية من توهم بوجود انقسام صريح بين السوق الخاص والعام، وأن الإجراءات الحكومية في حد ذاتها غير كفؤ. ومن منظور الاقتصاد المؤسساتي تبدو هذه الفكرة في غاية البساطة: فقد رأينا أن عمل الأسواق يحتاج لتدخّل الدولة، وأنه من البديهي أن عمل الأجهزة الحكومية ينتج عنه تكاليف. وقد رأينا - أيضاً - حالات يكون فيها تدخّل الدولة يتميز بالكفاءة (مثلاً وضع القواعد والمعايير الفنية، وأيضاً فض المنازعات والوساطة) حتى في حالة قدرة القطاع الخاص على توفير تلك السلع.

ولمزيد من البحث في مجال العلاقة بين الحرية الاقتصادية والنمو الاقتصادي، تُعدَ الجوانب التالية هامة أيضاً:

10. إلى أي مدى تمثل حماية حقوق الحرية الاقتصادية بمصداقية مجرد شرط ضروري، ولكن؛ غير كافي لتحقيق النمو الاقتصادي؟

وبعبارة أخرى: هل من الممكن أن يكون لدى جزء من السكان على الأقل نزعة للتنافس، وبالتالي تتحقق بالفعل معدلات نمو أعلى؟ ويتماثل ذلك مع التأكيد على أهمّية دور العوامل غير الرسمية. وسيتم ذكر بعض الأدلة الأولية على أهمّية هذه العوامل في الجزء 3.5.

11. حتى الآن، تم الافتراض ضمناً أن الحرية الاقتصادية متغير خارجي (معطاة من الخارج). ولكنها من الواضح أنها نتيجة اختيارات جماعية. ويبقي - إذنْ - السؤال عن المتغيرات المناسبة لشرح الاختلافات بين مستويات الحرية الاقتصادية (الرسمية) المضمونة. وهنا يبدو من المرجّح أن مفاهيم العدالة أو الإنصاف - أي بالتالي المؤسسات الداخلية - قد تلعب دوراً معيناً.

2.2.5 من العلاقات الثنائية إلى العلاقات متعددة المتغيّرات

أوضحت الأشكال البيانية السابقة العلاقة بين مؤشر الحرية الاقتصادية وكل من المتغيّرات الأخرى (الدخل، النمو، جودة البيئة، ومتوسط العمر المتوقع). ويمكن تمثيل العلاقة الثنائية (التي تعتمد على متغيّرين) بشكل جيد، من خلال الأشكال البيانية. ولكن؛ من الضروري عدم التعجّل والوصول إلى استنتاجات بناءً على تلك العلاقات الثنائية. فعلى سبيل المثال، يتأثر النمو الاقتصادي بعوامل أخرى متعددة. وتشمل تلك العوامل المؤثرة مثلاً معدل الاستثمار، ومعدل الزيادة السكانية، ومعدل التضخم، والاندماج في الاقتصاد الدولي. ومن أجل الوصول إلى استنتاجات جدّية علينا القيام بتحليلات متعددة المتغيرات، والتي تأخذ في الاعتبار تأثير العديد من المتغيّرات. وفيما يلي عرض قصير لبعض هذه الدراسات متعددة المتغيّرات.

درس قصير عن الاقتصاد القياسي في خمس دقائق

وكما سبق الذكر، فإن مؤشر الحرية الاقتصادية يتكون من 23 متغيّر فرعي. ولنفترض أن أحد السياسيين يريد رفع معدل النمو في دولته، فيكون هذا المؤشر الواسع العريض (مؤشر الحرية الاقتصادية) أقل نفعاً. وبالتالي تساءل الباحثون في عدد من الدراسات عن المتغيّرات التي لها تأثير كبير على النمو والمتغيّرات الأخرى التي يمكن تجاهلها.

وقد خلص (Carlsson and Lundström 2002) إلى نتيجة، تفيد بأن - فقط - مجموعة المتغيرات الخاصة بالهيكل القانوني وحماية حقوق الملكية الخاصة هي التي تؤثر في معدل النمو، وكذلك حرية استخدام النقد الأجنبي، ولكن؛ بدرجة تأثير أقل. بينما جميع المؤشرات الأخرى لم تُظهر أي تأثير على النمو في نماذج الانحدار متعددة المتغيرات. وقد وصل (Justeen 2008) - بطريقة أخرى - إلى أن - فقط - مجال الأنشطة الحكومية أو حجم الحكومة له تأثير على النمو الاقتصادي: فكلما زاد حجم التدخل الحكومي، كانت معدلات النمو الملحوظة أقل - مع افتراض ثبات المتغيرات أو الظروف الأخرى.

3.2.5 نتائج عدد من الدراسات الأخرى

قام(Clague, Keefer, Knack and Olson 1995) بتطوير مؤشر موضوعي بسيط، يمكّنهم من تصوير حماية حقوق الملكية وحقوق التصرّف: ويعتمد هذا المؤشر على فكرة أن الأطراف تفضّل الاحتفاظ بالنقود السائلة في حالة الخوف من عدم وفاء البنوك بالعقود المبرمة، أو إفلاس البنوك.. إلخ. وبعبارة أكثر دقة، يعتمد هذا المؤشر على توقعات الفاعلين الاقتصاديين فيما يتعلق بجوانب المعاملات ذات الصلة. فكلما أصبحت حقوق الملكية أكثر أماناً، أصبح الأطراف على استعداد للاحتفاظ بما أسماه الباحثون „النقود كثيفة التعاقد" "Contract Intesive Money CIM"، ويشمل ذلك النقود المستخدمة للوفاء بالالتزامات التعاقدية لأطراف أخرى - مثل البنوك. وفي الدراسة نفسها يتم استخدام مفاهيم عرض النقود M1، وM2 للتعبير عن النقود كثيفة التعاقد، ويتم تعريفها كما يلي (M2-M1)/M2 .

تعريف: M1 هو مجموع العملة المتداولة والودائع تحت الطلب (الخاصة بالجهات المحلية غير المصرفية عند البنوك المحلية). M2 هي مجموع M1 والودائع لأجل (الخاصة بالجهات المحلية غير المصرفية عند البنوك المحلية) ذات آجال استحقاق، لا تزيد عن أربعة أعوام.

وقد أثبت الباحثون في الدراسة أن هذا المؤشر يرتبط معنوياً اقتصادياً (وإحصائياً) مع الاستثمارات حتى في حالة أخذ تأثير

التضخم وسعر الفائدة الحقيقي ومحددات الاستثمار الأخرى في الاعتبار. وتتمثل الميزة الكبرى لهذا المؤشر في أنه متاح لعدد كبير من الدول، ولعدد كبير من السنوات، وذلك ما يميزه عن المؤشرات التفصيلية الأخرى، والتي تتطلب - عادة - مجهوداً كبيراً، لجمع بيانات عنها عن الفترات السابقة (وقد لا يمكن الحصول عليها).

تركز دراسة (Henisz 2000) على قدرة الحكومة على الالتزام بالقواعد التي قامت باعتمادها، أو سنها. وتُعدّ الفكرة الأساسية للمؤشر الذي قام الباحث بتطويره بسيطة: فكلما زاد عدد الجهات الفاعلة (السياسيون) المطلوب موافقتهم على تغيير قاعدة ما، قل احتمال إجراء تغيير غير متوقع للقاعدة. ويمكن إدخال تغييرات على القواعد والقوانين - على الرغم من وجود عدد كبير من الجهات أو الأطراف المعارضة Veto Players - طالما أن أعضاء تلك الجهات لديهم التفضيلات نفسها، أو أنهم ينتمون للحزب نفسه. ويأخذ Henisz ذلك بعين الاعتبار في هذا المؤشر، من خلال السؤال عن التوزيع الحقيقي للتفضيلات. وعليه، يحتوي هذا المؤشر على مكونات مؤسسية، وأخرى غير مؤسسية (سياسية): وهي الهيكل الرسمي لفصل السلطات في الدولة، من ناحية، والأغلبية السياسية في الجهات المختلفة، من ناحية أخرى. والتأثير المتوقع يظهر كالتالي: كلما زاد عدد الأطراف المعارضة، ارتفع اليقين القانوني، وزادت معدلات الاستثمار، مما يؤدي لزيادة في النمو. وينتهي Henisz إلى أن هذا المؤشر يتمتع بجانب التأثير الإحصائي إلى تأثير اقتصادي معنوي على النمو.

ومن أوجه النقد الموجّهة لهذا المؤشر أن Henisz يفترض أن الأطراف التي تتمتع دستورياً بحق الاعتراض تمارس هذا الحق عملياً في الواقع الفعلي. ولكن؛ من الواضح أن كثيراً من المحاكم أو البنوك المستقلة رسمياً، لا تتمتع بهذه الاستقلالية عملياً على أرض الواقع. وكذلك لا يقدم هذا المؤشر أي توضيح حول محتوى المؤسسات. وعادة لا تمثل مصداقية الحكومة شرطاً كافياً لتحقيق نمو اقتصادي، وإنما هي أحد العوامل الضرورية. في النظام السياسي، الذي يتواجد به عدد كبير من المعارضين Veto Players وجودة منخفضة للمؤسسات، يكون من الصعب تطبيق وإجراء التحسينات، وذلك - تحديداً - بسبب وجود عدد كبير من

المعارضين. وعليه، يَفترض Henisz - ضمنياً - أن المؤسسات الرسمية محفّزة للرفاهية.

ويقودنا ذلك إلى الدراسات التي يتم فيها استخدام البيانات الذاتية أو غير الموضوعية. ويقوم (Knack and Keefer 1995) باستخدام معلومات يتم توفيرها للمستثمرين الأجانب المحتملين. فالمستثمرون يهتمون بتقييم المخاطر المرتبطة باستثماراتهم، ومقارنتها بين العديد من الدول. ويقوم الدليل العالمي للمخاطر الدولية (International Country Risk Guide ICRG) بجمع تلك البيانات، وإتاحتها، وهي تحمل عدة أبعاد لحماية حقوق الملكية وحقوق التصرف مثل سيادة القانون، وخطر المصادرة، وعدم التزام الحكومة بالعقود المبرمة، وحجم الفساد داخل الحكومة، وكفاءة البيروقراطية. وقد أثبت الكاتبان في دراستهما أن هذا المؤشر ICRG Index يرتبط ارتباطاً معنوياً إحصائياً مع النمو (Statistically Significant Correlated With Growth).

ويفترض (Brunetti, Kisunko and Weder 1997) أن مؤشرات المخاطر الذاتية تأتي في مرتبة أعلى من مثيلتها الموضوعية. فسؤال رجال الأعمال المحليين يأتي بنتيجة أفضل من الأساليب المنافسة التي تعتمد على سؤال المستثمرين الأجانب؛ لأن سلوك رجال الأعمال المحليين ضروري بالنسبة للتنمية الاقتصادية في الدولة. وقام الباحثون بسؤال 2500 من رجال الأعمال في الدول الأقل تقدماً، ونحو 200 رجل أعمال من الدول الأعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD). وفي المجمل، تم جمع بيانات من 58 دولة. وأشارت النتائج إلى وجود ارتباط وثيق بين المؤشرات الفرعية وهي „حماية الأفراد وحقوق الملكية" و"القدرة على التنبؤ بالتشريع" والنمو الاقتصادي. بينما ترتبط المؤشرات الفرعية „الفساد"، و"مستوى عدم الاستقرار السياسي المدرك" و"التنبؤ بالإنفاذ القانوني" بشكل أكبر مع معدلات الاستثمار الملحوظة.

وقد تعرفنا - حتى الآن - على بعض الاتجاهات التي تُثبت أن محتوى المؤسسات و/أو مصداقيتها يمثلان متغيرات هامة لشرح النمو الاقتصادي. ولكن؛ يترك ذلك الباب مفتوحاً لعدة أسئلة؛ إذ

يشير (Chong and Calderon 2000) إلى أنه ليس من الضروري أن تكون المؤسسات هي سبب النمو الاقتصادي، فقد تسير العلاقة السببية - أيضاً - في الاتجاه الآخر: فارتفاع معدلات النمو الاقتصادي قد يكون سبباً في ارتفاع جودة المؤسسات. وقد ركّزت الدراسات المطروحة حتى الآن على تحليل المؤسسات الخارجية وتطبيقها. ولكن؛ في الجزء التالي، نهتم بعلاقة المؤسسات الداخلية بنمو وتنمية المجتمع.

4.2.5 مؤسسات؟ أم سياسات؟

تُعدّ محاولات تقدير أهمّية المؤسسات للنمو الاقتصادي حديثة العهد. فقد بدأ منذ منتصف عقد التسعينيات توفير المزيد من البيانات، بهدف التمكّن من إجراء مقارنة حول جودة المؤسسات عبر الدول. ولكن؛ نادراً ما تم التساؤل عن كفاءة هذه البيانات للتعبير عن جودة المؤسسات.

ومنذ فترة، قام بعض العلماء (Glaeser Et. Al., 2004) بنشر "هجوم عام" على تلك التقديرات: فقد ذهبوا إلى أن كثير من تلك الدراسات لا يقوم بتقدير أثر المؤسسات، وإنما أثر السياسات المختلفة. وتشير الحجة الخاصة بالباحثين إلى أن المؤسسات تتمتع بالاستقرار عبر الزمن، بينما القواعد داخل المؤسسات هي التي يجب أن تُقيد سلوك السياسيين. وكثير من الدراسات تعتمد على مؤشرات، تتغير من عام للآخر. ويُعدّ هذا مؤشراً واضحاً على أنها لا تعمل بالمرة على قياس مؤسسات - طويلة الأجل - وإنما سياسات - ذات توجّهات قصيرة الأجل. وعلى الرغم من أن النقد الخاص بالباحثين (Glaeser Et. Al., 2004) مبالغ فيه، في كثير من الجوانب، إلا أن ذكرهم لضرورة التحقق من جودة هذه المؤشرات الخاصة بالمؤسسات يبدو واقعياً ومبرراً.

3.5 علاقة المؤسسات الداخلية بالنمو والتنمية

من الجدير بالذكر أنه لا يتوفر عدد كبير من الدراسات حول العلاقة بين المؤسسات الداخلية والنمو والتنمية، وذلك مقارنة بعدد الدراسات حول العلاقة بين المؤسسات الخارجية والنمو الاقتصادي والتنمية. ويمثل ذلك فرصة لعرض بعض الأفكار النظرية بشأن هذا الصدد. وبغض النظر عن التداخل والترابط بين

المؤسسات الداخلية والخارجية، يبقى السؤال هو: أي المؤسسات الداخلية تعمل كحافز للنمو الاقتصادي؟

بعض الاعتبارات النظرية

لنبدأ - أولاً - بالقناعات الفردية. فالقناعات الفردانية ليست مطابقة للمؤسسات الداخلية، ولكنها قد تكون مرتبطة بها ارتباطاً وثيقاً. ويمكن افتراض أن القناعات الفردانية التالية محفّزة للنمو:

12. كل طرف مسؤول عن تحديد أهدافه، واختيار الأدوات والوسائل للوصول لها، ومسؤول عن درجة تحقيقها. وفي حالة اقتناع جزء كبير من الأطراف - على العكس من ذلك - بأن المجهود الفردي لا علاقة له بما يحققونه في حياتهم، وأن القدر أو الخالق أو أي من العوامل الأخرى هي السبب فيما يحققونه، يكون - إذن - من الصعب تصوّر اقتصاد مزدهر، يضم كثيراً من رجال الأعمال، ويحقق معدلات نمو مرتفعة. وبدون هذه القناعة، يكون من الصعب تطبيق حقوق الملكية الخاصة، والتي من المفترض أن تمثل حلقة الوصل بين مجهودات الأفراد والنتائج المترتبة عليها. فحقوق الملكية الخاصة لا تضمن - فقط - حصول الملاك على حق استخدام أو بيع السلع، ولكن؛ تضمن - أيضاً - تحمّلهم مسؤولية الملكية الخاصة بهم (مثل قطيع الماشية الذي أتلف المحصول في حقل مزارع آخر).

13. يجب اعتبار الأفراد المتفوقين اقتصادياً قدوة، يُحتذى بها، وعدم استنكار نجاحهم. ويعني ذلك ضرورة تقبل الاختلاف الملحوظ في النتائج الاقتصادية (طالما جاءت بطريقة قانونية). وبعيداً عن ذلك، يمكن أن يكون للغيرة والحقد عواقب إيجابية، عندما يكون دافعاً لمحاكاة الشخص المتفوق.

14. يتمتع الأفراد بحرية الحركة جغرافياً واجتماعياً. وتُعد حرية الحركة جغرافياً ميزة؛ لأنها تتيح المزج المثمر بين عوامل متعددة متحركة وأخرى ثابتة أو غير متحركة. ويجب على الأفراد غير المتحركين في المجتمع أن يتشاركوا التوجه نفسه أو القناعة نفسها. فإن كان لديهم نفور من الغرباء مثلاً لأن دخولهم السوق يرفع من ضغط المنافسة، وقد يخفض من الأجور، قد ينتج عن ذلك انخفاض أو ضعف في حرية تنقّل عوامل الإنتاج، مما قد

يضيع فرصة تحقيق نمو مرتفع، قد تكون نظرياً ممكنة. ولا تعني حرية الحركة اجتماعياً أو الحراك الاجتماعي قدرة الأشخاص - فقط - على الترقي الاجتماعي، بل -أيضاً - البقاء في الطبقة الاجتماعية نفسها، أو التدرج الاجتماعي نفسه لأسفل. وعندما يتم النظر لأفراد تمكّنوا من الترقي على السلم الاجتماعي على أنهم قدوة، قد يؤدي ذلك إلى تحقيق معدلات نمو أعلى، إذا صاحب ذلك أسلوب المحاكاة والتقليد لسلوك هؤلاء الأفراد. والأفراد الذين ينحدرون في السلم الاجتماعي يجب عدم وصمهم؛ لأن ذلك يؤدي إلى رفض المخاطر وقلة مبادرات التنظيم(********).

15. يتصرَّف جزء من المجتمع - على الأقل - بابتكار. وسلوك الابتكار لا يتم في مجال الإنتاج - فقط - ولكن؛ - أيضاً - على مستوى الاستهلاك. وتشير الأبحاث في هذا المجال إلى „رواد الاستهلاك"، والذين يُعدّون ضروريين؛ لأن بدونهم يصبح نشر المنتجات الجديدة صعباً.

16. هناك جزء كبير من السكان لا يظهر النفور الشديد من المجهول. ويتصل ذلك بالمستثمرين والعاملين الأجانب، بالإضافة إلى المنتجات الأجنبية.

17. هناك جزء كبير من السكان على استعداد لقبول فكرة أن بعض الأنشطة قد تبدو غير منتجة مثل الخدمات المالية، ولكنها تحقق ثروة كبيرة.

18. تشترك قطاعات كبيرة من السكان في بعض الفضائل الثانوية مثل الصدق، الدقة، والالتزام بالمواعيد، إلخ... ويؤدي ذلك إلى إطمئنان الغرباء إلى عدم التعرّض للغش عند إجراء مبادلة بسيطة مع السكان المحليين، ومن الواضح أن ذلك يخفض من تكاليف المعاملات.

وبالطبع هناك الكثير من الأفراد في الدول ذات المستويات المرتفعة لمعدلات النمو ودخل الفرد لا يتشاركون تلك التوجهات أو القناعات التي تم الإشارة إليها مسبقاً. وعليه، لا يمثل انتشار تلك القناعات والتوجهات الفردانية عاملاً ضرورياً لتحقيق معدلات نمو مرتفعة في الدول الصناعية. وعلى العكس، يبدو من الضروري عدم عرقلة الأشخاص أصحاب تلك الإعدادات عن ممارسة معتقداتهم. وبعبارة أخرى: قد لا يبدو من الضروري أن تساند بعض المؤسسات

تلك الإعدادات أو الأفكار، ولكن؛ من الضروري عدم وجود مؤسسات تعاقب مَن يتصرف وفقاً لتلك الإعدادات، أو وجهات النظر. وتُعدَ تلك أفكاراً مبدئية حول هذا الموضوع، ويجب استكمالها بالسؤال - مثلاً - عمّا إذا كان هناك نسبة معينة من المجتمع يجب أن تتبنى أو تتحلَى بتلك التوجهات والقناعات حتى يتحقق نمو اقتصادي مستدام.

تم التعرف في الفصل الثاني على تحليل (Putnam 1993) لكفاءة الحكومة المحلية، وعلاقة ذلك بالرغبة المحلية في العمل الجماعي. وأوضح تحليل Putnam لدولة إيطاليا أن الكفاءة الرسمية للمؤسسات يمكن شرحها، بحجم ما يُطلق عليه اليوم المجتمع المدني. فقام (La Porta, Lopez-De-Silanes, Shleifer and Vishny 1997) بطرح سؤال حول عمومية تلك النتائج؛ أي إذا كان يجوز تعميمها بعيداً عن نطاق دراسة دولة إيطاليا. وقد قاموا بالتعبير عن مدى الرغبة في العمل الجماعي بحساب حجم الثقة الذي تتبادله الأطراف المختلفة. واستخدم الباحثون - من أجل ذلك- بيانات من بحث القيم العالمي (World Values Survey)، والتي تم جمعها في الثمانينيات والتسعينيات من ما يزيد عن 1000 شخص في 40 دولة. ووفقاً لتلك الدراسة، فإن تأثير الثقة معنوي إحصائياً، وكذلك هام من الناحية الكمّية لأداء الاقتصاد الوطني. ولذلك يبدو من الممكن تعميم نتائج Putnam. وتتمثل الخطوة المنطقية التالية في السؤال عن أسباب الثقة، بعبارة أخرى، اعتبار الثقة متغيّر داخلي (To Endogoneize Confidence). وقد قام الباحثون بتنفيذ ذلك في الدراسة. ويفترض (La Porta Et Al., 1997) كما تم الشرح في الفصل الأول أن المنظمات الهرمية - وبالذات الكنيسة الكاثوليكية - تُعرقل تطوّر الثقة والتعاون المتبادل. ويقوم (La Porta Et Al., 1997) بتحديد أهمّيّة المنظمات الهرمية - وبالذات الدين - وذلك بقياس نسبة أفراد المجتمع التي تنتمي إلى مؤسسة دينية هرمية التنظيم، والتي تشمل الكنيسة الكاثوليكية والكنيسة الأورثوذكسية والإسلام. وقد أشاروا إلى أنه „بافتراض ثبات مستوى الدخل، تتسم الدول التي ينتشر فيها الأديان المنظمة هرمياً بسلطة قضائية أقل كفاءة، مستوى أعلى للفساد، جودة أقل لأداء الحكومة، معدلات مرتفعة للتهرب الضريبي، معدل مشاركة

أقل في الأنشطة المدنية والنقابات، تضاؤل في أهمية الشركات الكبرى، جودة أقل للبنية التحتية، وارتفاع في معدل التضخم."

قد يفاجأ حتى الملحدين ونقاد الكنيسة الكاثوليكية أنفسهم بوجود متغير واحد، يمتلك هذه القدرة التفسيرية الفائقة. وهنا نذكر بعض نقاط النقد:

19. قد يُشار إلى أن تصنيف أو تقسيم الأديان إلى تلك المنظمة رأسياً أو أفقياً يُعد إفراطاً في التبسيط. ومن الواضح أن هذا التصنيف كان له دور كبير في النتائج التطبيقية التي توصل إليها الباحثون، والتي من الممكن إعادة النظر فيها.

20. يُعد وجود العديد من الجمعيات التطوعية المنظمة أفقياً، والتي تضم عدداً كبيراً من الأعضاء بلا شك شرطاً كافياً لحماية واستدامة سيادة القانون والديمقراطية. فخلال وجود جمهورية فايمار (ألمانيا)، لم يمنع وجود بيئة مزدهرة للأندية والجمعيات التطوعية من ظهور هتلر، وتنفيذ مخططاته.

21. هناك حاجة لمزيد من البحث حول العلاقة بين القناعات الجماعية وسلوك الحكومة، بما في ذلك الجمعيات والدول وحكوماتها الذين يُعدون - في نهاية المطاف - أطرافاً، أو جهات فاعلة جماعية.

4.5 حول أهمية العلاقة بين المؤسسات الخارجية والداخلية للنمو والتنمية

تمت الإشارة في الجزء الثاني من هذا الفصل إلى أن المؤسسات الخارجية الملائمة تؤدي إلى تحقيق معدلات نمو مرتفعة، وفي الجزء الثالث، تشير الحجج المنطقية والأدلة التطبيقية القليلة المتاحة إلى وجود علاقة إيجابية بين المؤسسات الداخلية الملائمة والنمو الاقتصادي. ولا توجد - حتى الآن - دراسات عن تأثير العلاقة بين المؤسسات الداخلية والخارجية على معدلات النمو.

ويمكن الاستعانة بدراسة (Feld and Voigt 2003) للحصول على مؤشرات أولية. فيقوم الباحثان في تلك الدراسة بطرح سؤال حول مدى استقلالية القضاء في الدولة، وذلك طبقاً للقوانين الرسمية (De Jure) وأيضاً في الواقع الفعلي (De Facto).

ويفترض الباحثان أن المستويات المرتفعة من الاستقلالية للقضاء تؤدي إلى مزيد من اليقين القانوني لدى الوكلاء الاقتصاديين، الأمر الذي يؤدي - بدوره - إلى مزيد من الاستثمارات، ونمو اقتصادي مرتفع. وتشير النتائج التطبيقية للدراسة إلى أن الاستقلالية الرسمية المنصوص عليها في القانون للقضاء لا ترتبط - إيجابياً - مع النمو والرفاهية، بينما يظهر ذلك الارتباط بين الاستقلالية الفعلية (De Facto) والنمو، مما يعني أن تقديم وعود رسمية بزيادة مستوى الاستقلالية غير كاف، ولكن؛ من الضروري تنفيذ تلك الوعود. ولا يتم في الدراسة اختبار كيفية شرح الفرق بين الاستقلال القضائي الرسمي والفعلي (De Jure And De Facto). ولكن؛ يشير الباحثون إلى أن المؤسسات الداخلية قد تلعب دوراً هاماً، خاصة القدرة المجتمعية، على توفير معارضة جماعية جيدة عند الحاجة.

5.5 أسئلة مفتوحة

تفترض نظرية النمو التقليدية أن النمو الاقتصاي يعتمد - فقط - على العمل ورأس المال، بينما تأخذ نظرية النمو الجديدة في الاعتبار الدور المحتمل للموارد البشرية - وبشكل غير مباشر - جودة النظام التعليمي في الدولة. ولكن؛ في هذه النظرية، لا يوجد تأثير لجودة المؤسسات في الدولة، مثل تحديد الحرية الاقتصادية، على معدل النمو الاقتصادي. ويذهب الاقتصاد المؤسساتي إلى أنه ليس رأس المال المادي أو البشري في حد ذاتهما اللذين يشجعان النمو، وإنما الجمع بينهما وبين المؤسسات. وبلغة نظرية النمو: يجب أن تؤثر المؤسسات أولاً على ما نطلق عليه „الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج".

بعيداً عن الأدبيات التي تم الإشارة إليها هنا، ظهرت مؤخراً العديد من الأدبيات التي تتناول هذا الموضوع. فيتم - أيضاً - السؤال عن التقاليد القانونية للدولة (متمثلة في السؤال عن تطبيق الدولة لتقاليد القانون العام أم القانون المدني) وعلاقة ذلك بجودة الأسواق المالية اليوم (على سبيل المثال La Porta, Lopez-De-Silanes, Shleifer and Vishny 1998,1999) . ويهتم اتجاه آخر من الأدبيات بالسؤال عن العوامل التي تؤدي إلى نجاح تطبيق „النظام القانوني المستورد" في الدولة المستوردة وتأثيره الإيجابي

على التنمية الاقتصادية (مثل Pistor 2002).

ومن ناحية أخرى، يشير اتجاه بحثي آخر إلى أن العوامل الجغرافية تحدد معدلات النمو في الدولة على المدى الطويل. ويشمل ذلك السؤال عن توفُّر ميناء في الدولة أو انحصارها في اليابس فقط، وأيضاً إذا كانت تلك العوامل الجغرافية تسمح بالانتقال غير المكلف للسلع، وكذلك الأفراد، وما إذا كان المناخ يؤدي إلى انتشار أمراض، تهدد الحياة، وهل هو مستقر وملائم؟ أم لا؟ ... إلخ. ويُعد Jefrey Sachs من ممثلي هذا الاتجاه (مثل: Mcarthur and Sachs 2001). وقد تم تلخيص الحجج ضد هذا المجال البحثي في دراسة (Rodrik et Al. 2004) تحت عنوان „سيادة المؤسسات" "Institutions Rule".

أسئلة

22. ناقش عيوب ومزايا البيانات الذاتية مقارنة بالبيانات الموضوعية.
23. فكّر في نقاط أخرى، يمكن استخدامها في تصنيف مجموعة البيانات المختلفة التي تُستخدم لمقارنة جودة المؤسسات في مختلف الدول.
24. حاول ذكر بعض الآليات التي تستخدمها الحكومات الديمقراطية للتأثير على اتجاهات النمو الاقتصادي.
25. لماذا قد يصير „تعظيم" قوانين الحريات الاقتصادية غير محفّز للرخاء؟ وفكِّر - أيضاً - في المقصود من „تعظيم".
26. وضّح كيف تكون القيم والأخلاق الثانوية مثل الصدق والالتزام بالمواعيد .. إلخ، ذات تأثير سلبي على تكاليف المعاملات (أي تخفض من تكاليف المعاملات).

الأدبيات

- قام (Ochel And Röhn 2008) بشرح أهم المؤشرات والمشاكل المصاحبة لإنشائها، وجميع المؤشرات المذكورة - تقريباً - متاحة على شبكة المعلومات الدولية (الإنترنت). كما يحتوي مؤشر الحريات الاقتصادية على ملحق، يذكر بعض الدراسات المختارة، والتي تستخدم بيانات المؤشر في أسئلتها البحثية. وكمثال نذكر هنا فقط (De Haan and Sturm 2000) اللذين اهتما بنقد أجزاء معينة من

مؤشر الحريات الاقتصادية.

- في إطار تقرير التنمية في العالم 2005 (مناخ استثماري أفضل للجميع)، بدأ البنك الدولي في القيام باستطلاعات مناخ الاستثمار، يتم من خلالها مقابلة 30000 رجل أعمال في أكثر من 50 دولة، وكلها تمثل مصدراً ثرياً للمؤشرات الذاتية.

- وقد بدأ الجدل حول ما إذا كانت الديمقراطية تؤدي إلى زيادة النمو، أو - على العكس- ارتفاع معدل النمو يؤدي إلى زيادة الطلب على الديمقراطية، في عام 1959 على يد سيمور ليبست. ويُعدّ ملخص (Sunde 2006) شاملاً وواضحاً في هذا الموضوع. ويُعدّ كتاب (Voigt 2009b) نقداً لما جاء في دراسة (Glaeser Et Al. 2004) عن العلاقة بين المؤسسات والنمو.

- يُعدّ كتاب (Voigt 1993 الذي أعيد طباعته في 2001) محاولة لتوقُّع اتجاهات النمو النسبية في بعض الدول الانتقالية في وسط وشرق أوروبا على أساس التوجهات السارية في تلك الدول أو المؤسسات الداخلية، كما ذكرنا في الفقرة 3.5. ويذهب (Park and Voigt 2008) في دراستهما إلى أن الأعراف والتوجهات لها أثر مباشر على النمو (مثل قيم وروح العمل)، وكذلك تأثير غير مباشر (مثلاً عن طريق جودة المؤسسسات الرسمية)، ويتم إثبات ذلك بالاستعانة بدراسة تطبيقية على الدول.

- تُعدّ دراسة (Helmut Schoeck 1966) الأكثر شمولاً حول دور وتأثير الحسد.

********) سيتم شرح الفرق بين الارتباط أو العلاقة التناسبية، والعلاقة السببية في الدرس القصير لمدة خمس دقائق عن الاقتصاد القياسي المذكور أدناه.

********) يصف (Tocqueville 1840/1985, 274) المجتمع الذي لا يستنكر التدنّي الاجتماعي كما يلي: " "في الولايات المتحدة لا يتحدث - بالكاد - أي شخص عن جمال الفضيلة، ولكنهم يؤكدون على أن الفضيلة مفيدة، ويُثبتون ذلك كل يوم. وروّاد مدرسة الأخلاق الأمريكية لا يصرّحون بأن الرجال يجب أن يضحّوا بأنفسهم من أجل أفراد آخرين؛ لأنه من النبل تقديم هذه التضحيات، ولكنهم يجزمون - بجرأة - أن هذه التضحيات - أيضاً - ضرورية لمَنْ يقومون بها، كما هي مهمة لمَنْ تتم

التضيحة، من أجلهم".

الجزء الثالث: تطور المؤسسات: الشرح الاقتصادي

٦. شرح تطور المؤسسات الخارجية

1.6 مقدمة

يتضمن الجزء الثالث من الكتاب الفصلين السادس والسابع. وقد افترضنا في الفصول من الثاني إلى الرابع أن المؤسسات - سواء الخارجية أوالداخلية - من المعطيات، وسألنا - حينئذ - عن تأثيرها على سلوك الأطراف. وفي الفصل السابق، حاولنا استخلاص العواقب المختلفة لعددٍ من المؤسسات على معدلات النمو وبعض المؤشرات الاقتصادية الهامة على مستوى الاقتصاد ككل - أي مستوى الاقتصاد الكلي. وقد استعنا بالمؤسسات لشرح نتائج معينة؛ أي أن المؤسسات قامت بوظيفة المفسر.

أما في الفصلين السادس والسابع؛ نتساءل عن شيء آخر: هل يمكن استخدام النظرية الاقتصادية في شرح نشأة وتطور المؤسسات؟ أي أنه في هذا الجزء من الكتاب، لم تعد المؤسسات من المعطيات، وإنما هي متغير تابع، يلزم شرحه، فنسأل عن الدوافع والآليات التي قد تؤدي لنشأة وتطور المؤسسات. وفي هذا الصدد، نبدأ في الفصل السادس بتناول نشأة وتطور المؤسسات الخارجية كخطوة أولى، ثم نوجه اهتمامنا للمؤسسات الداخلية في الفصل السابع، والسبب في ذلك الترتيب وجود أبحاث أكثر في الموضوع الأول عن الموضوع الثاني. أما إذا كان اهتمامنا هو ترتيب الفصول ترتيباً زمنياً؛ لكان من الأحرى ترتيب هذين الفصلين ترتيباً عكسياً. فهناك الكثير من الدلائل التي تشير إلى أن عدداً كبيراً من المؤسسات قد نشأ - في البداية - كمؤسسة داخلية، ثمّ تم تغييره عن طريق قرارات جماعية؛ ليصبح مؤسسة خارجية.

ويشمل شرح نشأة وتطور المؤسسات عدداً من الأسئلة التي تهتم بمجموعات كاملة من المؤسسات التي ترتبط بعضها البعض، وتمثل - في مجملها - شكلاً من أشكال الدولة أو الحكومة. ويحتوي ذلك - مثلاً - على الأسئلة التالية: كيف تنشأ وتتطور النُظم الأوتقراطية؟ تحت أي ظروف تنشأ سيادة القانون؟ وتحت أي الظروف تنشأ الديمقراطيات؟ كيف نشرح المرحلة الانتقالية بين الأوتقراطية وسيادة القانون؟ وما الذي يؤدي إلى اندلاع الثورات (الناجحة)؟ وممّا يثير الدهشة أن معلوماتنا في تلك

الموضوعات معلومات محدودة. ولعل السبب في ذلك ليس قصور المنظور الاقتصادي، ولكن الواقع أن الاقتصاديين بدؤوا الاهتمام بتلك الأسئلة منذ زمن قريب. وقد تبدو تلك الأسئلة للوهلة الأولى قليلة الأهمّية، ولكن؛ بمزيد من التفكير المتمعّن تظهر أهمّيتها، فالنظام الديمقراطي للدول كان من أكثر الحالات ندرة خلال تاريخ البشرية، والغالبية العظمى من الأفراد كانوا يعيشون في دول أوتقراطية. كذلك، فقد رأينا في الفصل الأخير أن مستوى الحريات الاقتصادية يرتبط ارتباطاً مباشراً بالدخل والنمو. ومن ثمّ؛ فإن تلك الأسئلة لها - أيضاً - أهمّية اقتصادية. فنحن نشاهد - منذ التسعينيات - عمليات تطوّر شاملة في وسط وشرق أوروبا، وأيضاً في أجزاء أخرى من العالم، ومنها - على سبيل المثال - عمليات التطور الديمقراطي في شرق آسيا وفي أمريكا اللاتينية. وعليه، فإنه من أجل إعطاء السياسيين في تلك الدول المشورة الجيدة، علينا - أولاً - الحصول على معرفة وثيقة عن الظروف والشروط اللازمة لعمل كل نظام، وكذلك عن الصعوبات في التطور من نظام لآخر.

وبناءً عليه، يتم تقسيم الفصل السادس كالتالي: نبدأ في الفقرة التالية بتناول النظرية «الساذجة» لنشأة حقوق الملكيات. وفي الفقرة الثالثة، نهتم بالنظرية الأكثر عمقاً، والتي تراعي - صراحةً - عمليات الاقتصاد السياسي. أما الفقرة الرابعة؛ فهي لا تركّز على مجموعة من المؤسسات بعينها - والتي تهتم بحقوق الملكية - وإنما تهتم بجوانب مؤسسية لأنظمة حكومية كاملة مثل الأوتقراطية وسيادة القانون. وفي الفقرة الخامسة، نعرض فكرة المنافسة بين المؤسسات بشكلٍ موجز. وأخيراً، تطرح الفقرة السادسة محاولة لتقديم المكونات التي يجب أن تُؤخَذ في الاعتبار في النظرية العامة للتطور المؤسساتي.

2.6 نشأة وتطور حقوق الملكيات - النظرية الساذجة

نبدأ في هذه الفقرة بالتركيز على شرح نشأة وتطور مجموعة محددة من المؤسسات التي تُعدّ هامة ومحورية للتنمية الاقتصادية - ألا وهي حقوق الملكية.

إن حقوق الملكية لا تتواجد قائمة بذاتها، بغضّ النظر عن كونها خاصة أو جماعية. فحقوق الملكية الخاصة تعني أن أي مالك له الحق في استبعاد الآخرين من أيّ استخدام غير مرغوب فيه لملكيته. وعند المخالفة، يحتاج المالك إلى طرف ثالث، يساعده على الوصول إلى حقه.

ولنفترض - بدايةً- أن حقوق الملكية هي نتاج تشكيل صريح وواضح للملكيات، وأن انتهاك حقوق الملكية تتم معاقبته بمعرفة ممثلي الدولة.

وبافتراض أن الدولة قائمة، وأنه تم اتخاذ قرار بتطبيق حقوق الملكية الخاصة، فإن هناك كثيراً من التساؤلات التفصيلية التي يجب أن يتم الإجابة عنها. فيبدو من المنطقي (وغير ذي ضرر) أن نفترض أن ممثلي الدولة يهتمون بتحديد حقوق الملكية على نحو يمكّن أطراف القطاع الخاص من تنفيذ الكثير من المعاملات التي ترفع من منفعتهم. وعليه، كلما زادت المنفعة الاقتصادية لهاته الأطراف، ارتفع الناتج المحلى الإجمالي، وزادت حصيلة الضرائب.

وقد نشر العديد من الاقتصاديين المهتمين باقتصاد حقوق الملكيات منذ الستينيات منهجيات مختلفة لشرح نشأة حقوق الملكيات. ونود - هنا - عرض منهجية هارولد ديمسيتز (Harold Demsetz, 1976) والتي أطلق عليها إيجرستون «النظرية الساذجة لحقوق الملكية» (Eggertsson 1990, 249ff.). وفي نماذج هذه النظرية، لا يتم تمثيل العملية السياسية، أو أخذ تضارب المصالح بين الأطراف في الاعتبار. ويمكن تلخيص الفكرة المحورية لدى ديمسيتز (ديمسيتز 1967) في جملة واحدة: تنشأ حقوق الملكية (الخاصة) عندما يكون من المتاح استيعاب الخرجانيات (Internalising Externalities) مع تحقيق مكاسب صافية. وبعبارة أخرى، فإن نشأة وتطور حقوق الملكية قد يكون لها سببان على الأقل:

1. تغيّر خرجانيات بعض الأنشطة مع مرور الوقت.
2. أصبحت عملية الاستيعاب ممكنة، بسبب التقدم الفني، وبأسعار منخفضة.

ويوضح ديمسيتز فرضيته بالإشارة إلى نشأة حقوق الملكية الخاصة بين هنود اللابرادور في كندا. فقد كان يتم اصطياد حيوان السَمور للاستخدام الشخصي لفرائه وللطعام. ومع ازدياد الطلب على الفراء، دفع ذلك الهنود لاصطياد هذا النوع من الحيوانات، ليس - فقط - للاستهلاك الشخصي. وعليه، صاحب ذلك مأساة السلع المشتركة: فمن المنطقي، بالنسبة للهنود، الاستمرار في اصطياد السمور، طالما يصل سعر الفراء ما يغطي تكاليف الصيد، إلا أن هذا الحلّ لا يعدّ حلاً رشيداً بالنسبة للجماعة، والتي قد

ترغب في تخفيض صيد السفور - اليوم - لحمايتهم من الانقراض، أو - أيضاً - لتنمية عددهم، مما يمكّن من صيد المزيد في المستقبل.

وطالما لا يوجد حقوق حصرية على أجزاء من مستعمرات السفور، يكون لدى الصيادين الدافع بإصدار خرجانيات سلبية؛ أي صيد عدد أكبر من السفور، وهو ما قد يخالف منطق المنفعة العامة. وكان الاستيعاب هنا ممكناً؛ لأن تكاليف إنشاء حقوق الملكيات الخاصة - مثل إقامة الأسوار لتحديد قطاعات الملكية - أقل من المنفعة المرتقبة منها. كذلك، فإن انخفاض تكلفة الأسوار (تطور فني) من شأنه الحفاظ على حقوق الملكية، مع عدم تغيير أسعار السفور. ويقارن ديمسيتز تطور حقوق الملكية الكندية بمثيلتها لدى الهنود الحمر في الجنوب الغربي للولايات المتحدة الأمريكية؛ إذ لم تكن تكن هناك حيوانات ذات أهمّية تجارية مماثلة، وإنما كانت حيوانات الرعي هي الحيوانات الهامة، وهي تحتاج لمساحات واسعة. وفي هذه الحالة، لم يتم إقامة أسوار؛ لأن ذلك لم يكن يعظم من المنفعة.

ويتضح من العرض السابق أن ديمسيتز لم يقدم نموذجاً للعملية السياسية: فقد تم تجاهل السؤال حول استطاعة الهنود اللابرادور التغلّب على مشكلة العمل الجماعي، وكذلك السؤال عن الدوافع لدى الحكومة، في ذلك الوقت، لتشريع حقوق الملكيات الخاصة. وضمنياً تعتمد هذه النظرية على فرضيتين خاطئتين (على الأقل):

3. الحكومات خيّرة، ومن ثمّ؛ لديها الدافع لتحديد حقوق الملكية على نحوٍ كفؤ؛

4. تكاليف المعاملات السياسية تساوي صفراً.

3.6 نشأة وتطور حقوق الملكية - أخذاً في الاعتبار عوامل الاقتصاد السياسي

قدّم دوغلاس نورث (Douglass North) في كتابه الصادر في عام 1981 بعنوان "الهيكل والتغيير في تاريخ الاقتصاد" نظرية للدولة، تلعب فيها العلاقات التبادلية بين ممثلي الحكومة والسكان دوراً رئيساً. يبدأ نورث بملاحظة متناقضة: فمن ناحية، يُعدّ تواجد الحكومة أمراً ضرورياً للنمو، ومن ناحية أخرى، تُعدّ

الحكومة مصدراً للتدهور الاقتصادي. ومن هنا، يُلاحظ أن نورث يتجاوز النظرية "الساذجة" عن نشأة حقوق الملكيات؛ لأن الدولة دائماً ما تُشرِّع حقوق ملكية غير كفؤ، لا تسمح بالاستغلال الأمثل لإمكانيات النمو لدى المجتمع. ويريد نورث بهذه النظرية أن يشرح نشأة حقوق الملكية غير كفؤ.

ويقوم نورث بتعريف الدولة على أنها منظمة، لها ميزة نسبية في حق استخدام القوة، وهي تمتد على مساحة جغرافية، يتم تعريف حدودها، من خلال القدرة على فرض الضرائب على السكان (1981، 21). ويظهر من خلال هذا التعريف الأهمّية القصوى لحقوق الملكية، والتي تتضمن الحق في منع الآخرين من استخدام تلك الملكية. ومن ثمّ؛ فإن المنظمة التي لديها الميزة النسبية في حق استخدام القوة، تجد نفسها في موضع يُمكنها من تحديد وتطبيق حقوق الملكية. فالشرط الرئيس لنجاح تبادل السلع محلياً هو إبعاد الغزاة عن الحدود الإقليمية الخاصة؛ الأمر الذي طالما تم اعتباره الدور الرئيس للدولة.

ويعتقد نورث أنه يمكن تقسيم كافة النظريات النظريات التفسيرية حول وجود الدولة إلى مجموعتين: إما أنها تتعلق بنظريات العقود (طبقاً لتوماس هوبز)، أو نظريات الاستغلال (طبقاً لكارل ماركس).

وتتفق الفكرة الرئيسة لنظرية العقود لهوبز مع الأفكار الاقتصادية: فجميع أعضاء المجتمع يمكن أن تكون أفضل حالاً عندما يتركون نمط الحياة الفوضوي، والذي تكون فيه الحياة فقيرة، قبيحة، وقصيرة، ويلجؤون - بدلاً من ذلك - إلى حاكم، تكون صلاحياته مُقيدة، من خلال عقد. ويفترض هوبز أن القدرات البدنية لأعضاء المجتمع لا تختلف كثيراً؛ بحيث يكون بإمكان فرد - أو مجموعة قليلة - من أعضاء المجتمع فرض شروطه عليهم. وفي المقابل، يفترض ماركس أن الاهتمامات المشتركة لمختلف المجموعات الاجتماعية («الطبقات») تؤدي إلى عمل جماعي، وأن في كل حقبة تاريخية تمكّنت طبقة بعينها من تحقيق الثراء على حساب الطبقات الأخرى، كما فعل الرأسماليون على حساب الطبقة العاملة في ظل الرأسمالية.

وفقاً لنورث ، فإن كلتي المجموعتين لها مزايا وعيوب: فمجموعة نظريات العقود تركّز على الفوائد التي تنتج عن تكوين العقد الأصلي، ولكنها تتجاهل تحليل المواقف التفاعلية بعد ذلك. أما نظريات الاستغلال؛ فهي تركّز - بشكل كبير - على إمكانيات الاستغلال لهؤلاء الذين يسيطرون على الدولة، في حين تتغاضى عن الفوائد التي تنجم عن وجود الدولة.

وقد عمل نورث على تقديم نموذج، يعتمد على فرضية أن جميع الأفراد يهدفون إلى تعظيم منفعتهم، ولهذا النموذج ثلاث خصائص:

5. تعمل الدولة على تقديم عدد من الخدمات (الأمن، والعدالة) مقابل دخل. ونظراً لأن توفير الأمن والعدالة يخضع لزيادة العائد مع الحجم، تتمكّن الدولة من تقديم هذه الخدمات بأسعار أقل من التكلفة التي قد يُضطرّ طالب الخدمة سدادها، في حال توافرها من مصدر خاص.

6. تتصرف الدولة - من خلال ممثليها - بمنطق المحتكر القائم بتمييز الأسعار؛ بحيث تحاول فرض الضرائب على مجموعات الأفراد المختلفة وفقاً لقدراتها المالية، وذلك لتعظيم عائدات الدولة.

7. تخضع الدولة لقيد عند تعظيم منفعتها: فهناك دول أخرى، بل وأفراد داخل نطاق حكم الدولة، على استعداد لتقديم الخدمات التي تقوم بها الدولة. وكلما تشابهت البدائل المتاحة، زادت القيود على ممثلي الدولة في تعاملاتهم.

وتتضمن الخدمات التي تقدمها الحكومة تحديد حقوق الملكية. وفي هذا الإطار، يسعى المسؤولون إلى تحقيق هدفين أساسيين: أولهما تعظيم دخلهم، وبالتالي يقيّدون حقوق الملكية طبقاً لذلك، وكذلك خفض تكاليف المعاملات إلى أقل مستوى ممكن لزيادة الناتج القومي، والذي يسفر - بدروه - عن زيادة الحصيلة الضريبية للدولة. وطبقاً لنورث، يعني ذلك أن الدولة سوف تعمل على توفير مجموعة من السلع العامة.

وطبقاً لهذين الهدفين، يستنتج (نورث 1981, 24f.) ثلاثة تداعيات كالتالي:

8. لا يتوافق الهدفان كليةً؛ فتعظيم الدخل الخاص، وتعظيم الناتج القومي، قد يُسفران عن تعريفات متناقضة.

9. يستلزم سَنّ وتطبيق حقوق الملكية تفويض مسؤولي الحكومة بعضاً من سلطاتهم إلى وكلاء، مما يعني إمكانية ظهور مشكلة الرئيس والوكيل التي سبق عرضها في الفصل الثالث في هذا الإطار.

10. إن الخدمات التي تقدمها الحكومة لها منحنيات عرض مختلفة الانحناءات، قد يأخذ بعضها - على الأقل - شكلU-.

> ملاحظة: منحنى العرض على شكل-U: في البداية، ينخفض متوسط تكاليف العرض (إذ يتم توزيع التكاليف الثابتة على عدد أكبر من الوحدات)، ولكن؛ عند كمية معينة، يبدأ متوسط التكاليف في الارتفاع مرة أخرى (ربما لصعوبة الحصول على عمالة كفؤ).

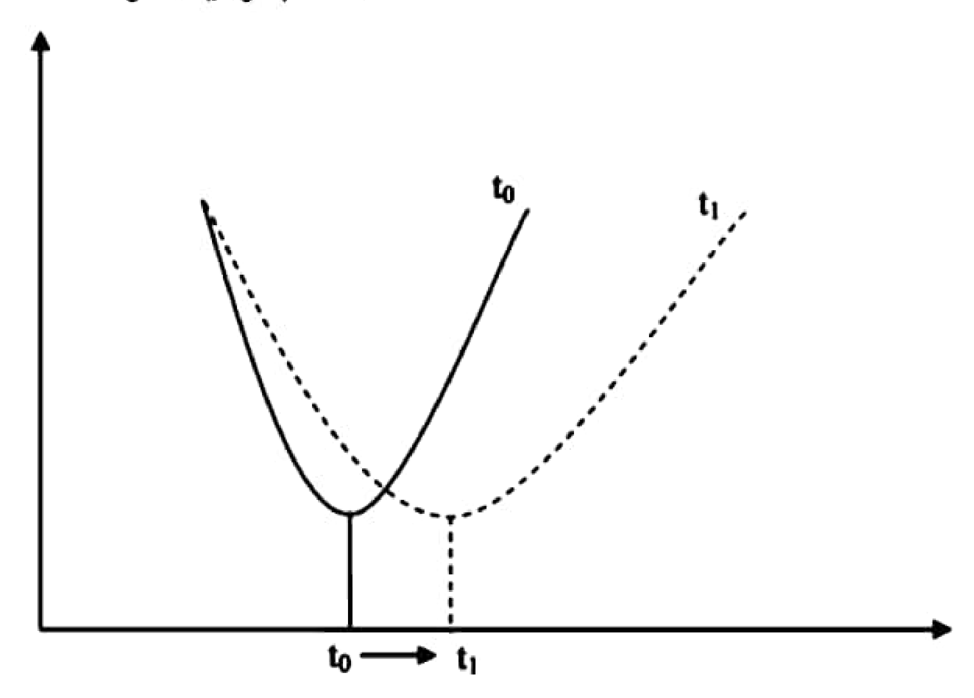
يعكس منحنى التكلفة لتوفير الحماية العسكرية عن طريق القوات المسلحة التكنولوجيا العسكرية المتاحة. ومن خلال التقدم التقني لهذا القطاع، يظهر الأثر على اختيار النطاق الجغرافي الأمثل للدولة. وينطبق على ذلك، أن تكلفة توفير آخر وحدة للحماية تساوي حصيلة الضرائب التي سدّدها آخر فرد، تمت حمايته.

وفي ظل هذا النموذج الثابت البسيط، نستخلص قيدين على الحاكم: قيد المنافسة، وقيد تكاليف المعاملات، وكلا القيدين يؤديان - عادةً - إلى عدم كفاءة حقوق الملكية. ويتضمن قيد المنافسة عدم نهر تلك المجموعات من المجتمع التي ترغب في اللجوء إلى حاكم آخر أقل تكلفة. وبعبارة أخرى: يكون لدى الحاكم الرغبة في تحسين أوضاع المواطنين؛ لكي لا يفقد عدداً من دافعي الضرائب، بغضّ النظر عن أثر ذلك، على كفاءة هيكل حقوق الملكية. ويمكن - أيضاً - لقيد تكاليف المعاملات أن يؤدي إلى عدم كفاءة حقوق الملكية. فعلى الرغم من أن الأسواق التنافسية هي الأكثر تحفيزاً للناتج القومي، إلا أنها قد تصاحبها مشاكل عدة للحاكم في قياس وفرض الضرائب على الأنشطة على سبيل المثال، ومن ثمّ؛ يفضّل كثير من الحكّام إصدار تراخيص احتكار.

شكل 6.1 : المساحة الجغرافية المثالية للدولة، وصلتها بتكلفة الحماية المسلحة

تكلفة الحماية المسلحة

المساحة الجغرافية للدولة



ويلاحظ نورث من الاستنتاجات والأسئلة المفتوحة حول نموذجه أن العمل الجماعي غالباً ما يظهر في تلك الحالات التي يتوقع فيها الاقتصاديون انتشار السلوك الانتهازي. ويلخص نورث ملاحظاته التي استنتجها من نموذجه، كما يلي:

11. يمكن تفسير استقرار الدول على سبيل المثال بصعوبة التغلب على مشكلة العمل الجماعي.

12. ينطلق التطور المؤسساتي من الحكّام، وليس من المحكومين، لأن المحكومين ليس لديهم القدرة على التغلب على مشكلة التواكل.

13. سوف تكون الثورات ثورات القصور؛ أي أنها لن تبدأ في الشارع. ومع هذا النوع من الثورات، يتم استبدال الحاكم بآخر من أعضاء النخبة الحاكمة.

14. عندما يكون الحاكم وكيلاً لمجموعة أو طبقة ما، إنه يضع قواعد للخلافة من أجل الحذ من احتمالات حدوث صراع على انتقال السلطة بعد وفاته.

وأخيراً، يدعو نورث إلى تكوين نظرية فكرية (أيديولوجية)

لتحليل الظروف التي يمكن من خلالها حلّ مشكلة العمل الجماعي، والظروف التي لا تسمح بوجود العمل الجماعي.

الأيديولوجية

يشرح المعجم كلمة "أيديولوجية" - على سبيل المثال - بأنها "نظام لرؤية دنيوية وتصورات أساسية وقيم مرتبطة بمجتمع أو ثقافة ...". أما الأيديولوجية بالنسبة لنورث؛ فهي المفتاح لفَهم السلوك البشري. وفي كتابه "الهيكل والتغير في التاريخ الاقتصادي" (Structure And Change In Economic History 1981, 48)، يصف نورث الأيدلوجيات بـ"الاجتهادات الفكرية لفَهم نمط السلوك للأفراد والجماعات". وهو يرى ثلاث وظائف هامة للأيدلوجيات:

15. أداة اقتصادية، يستخدمها الأفراد لخفض تكاليف اتخاذ القرار.

16. ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالأحكام الأخلاقية والمعنوية عن العدل.

17. يتم تغييرها عندما لا تتفق مع تجارب الأفراد.

وفي الوقت نفسه، شدَد نورث في العديد من منشوراته على أهمّية فَهم الأيدلوجيات لشرح السلوك البشري (مثلما ورد في نورث 2005).

ويتضح من العرض السابق الفارق بين النظرية "الساذجة" التي تم تناولها في الفقرة 6.2 ونظرية نورث: فقد قدّم نورث الحجج المقنعة على أن الحكّام لديهم الحوافز لعدم تحديد حقوق الملكية بشكلٍ كفؤ.

4.6 حول شرح تطور أشكال الحكومة

1.4.6 مقدمة

افترض الاقتصاديون على مدار أمدٍ طويل صحّة أقوالهم، بصرف النظر عن الشكل الحكومي القائم. وفي الخمسينيات، بدأ بعض الاقتصاديين بالتساؤل عن إمكانية شرح العمليات السياسية بمساعدة المبادئ الاقتصادية. وهكذا نشأت نظرية الخيار العام (تُسمّى في الأصل Public Choice Theory). وقد بدأ هذا النهج في الانتشار - أولاً - في الولايات المتحدة الأمريكية. وبناء عليه،

فقد بدأ أنصار هذا النهج باختبار التكوينات المؤسساتية لنُظُم ديمقراطية مختلفة؛ إذ تم - في البداية - افتراض أن القواعد الأساسية للنظام تكون - أولاً - من المعطيات، وثانياً تتعلّق بقواعد الديمقراطية.

وفي عام 1962، قام كل من جيمس بيوكانان وجوردون تولوك بنشر دراستهما بعنوان (حسابات الموافقة The Calculus Of Consent)، والتي تُعدّ بداية علم الاقتصاد الدستوري Constitutional Economics. وفي إطار هذا المجال البحثي، لم يعد يتم اعتبار القواعد الأساسية من المعطيات الخارجية، وإنما يتم افتراض أن المجتمعات يمكن أن تُشرّع وتُغيّر القواعد - المؤسساتية - الأساسية التي ترغب أن تعيش في ظلّها. وفي السنوات التالية، ظل هذا النهج في الغالب معيارياً؛ إذ اهتم ممثلوه بمحاولة إضفاء الشرعية على قواعد بعينها، أو أنظمة حكم كاملة (دساتير). أما النهج الإيجابي من الاقتصاد الدستوري؛ فهو أكثر حداثة. فقد طرح مؤخراً السؤال حول إمكانية استخدام الاقتصاد لشرح اختيار وتطور أشكال الحكومة. وبطبيعة الحال، فإنه من الصعب هنا عرض ملخّص عن هذا البرنامج البحثي سريع التطور (لمزيد من التفاصيل انظر Voigt 2009 C).

2.4.6 محاولات التطور بدون المؤسسات

يمكن تقسيم الدراسات المعنية بشرح تطور أشكال الحكومة إلى مجموعتين رئيستين: تلك التي تلعب المؤسسات فيها دوراً، والأخرى بدون المؤسسات. أما نظريات التطور "الخالية من المؤسسات"؛ فهي تعتمد على:

- الاهتمام الشخصي للحاكم. وقد قدم عمل ماجويير وأولسون (Mcguire and Olson 1996) إحدى هذه الدراسات؛ حيث اهتما بالسؤال عن معدل الاستغلال الأمثل للحاكم. فالتصور الدارج هو أن الأوتقراطيين يسعون إلى تعظيم معدل الضرائب المفروضة، وأنهم ليس لديهم الدافع لاستخدام الحصيلة الضريبية لتوفير السلع العامة. ويود الكاتبان توضيح أن

الدوافع لدى الأوتقراطيين الرشيدين لا تتبع تلك الصفة الدارجة. وتبدأ الدراسة بمجموعات العصابات الرحّالة، كما وُجدت في الصين القديمة؛ حيث يكون لدى زعماء العصابات الرشيدين الدافع للتواجد مع عصابتهم في منطقة واحدة، لحماية أهل القرية من الغزوات. ومن خلال ذلك، يتوفر لديهم الحافز لإنتاج المزيد من السلع؛ لأن لديهم فرصة كبيرة لاستهلاكها (وعدم تعرّضها للسرقة). ويؤدي ذلك الوضع إلى تحقيق دخل مرتفع، ومن ثمّ؛ توسيع القاعدة الضريبية. في حين أنه في المقابل، كلما ارتفع معدل الضرائب، زادت التكلفة لبذل المجهود لتحقيق دخل أعلى (ترتفع تكلفة الفرصة البديلة للعمل). ولذلك، فلن يسعى الأوتقراطيون الرشيدون إلى تعظيم معدل الضريبة المفروضة. فإذا كان توفير السلع العامة يسهم - بالفعل - في زيادة الدخل - كما يزعم الاقتصاديون-، فإن ذلك يدفع الأوتقراطيين الرشيدين لاستخدام حصيلة الضرائب، ليس - فقط - في تشييد القصور الفارهة، وإنما - أيضاً - لتوفير السلع العامة، من أجل توسيع القاعدة الضريبية.

ويمكن توضيح الفكرة الرئيسة لنموذج Mcguire and Olson بمساعدة ما يُسمّى بمنحنى لافر. وقد تم تسمية هذا المنحنى تكريماً لآرثور لافر Arthur Laffer الذي قدمه عام 1974. وقد استرشدت السياسة المالية في عهد رئيس الولايات المتحدة الأمريكية رونالد ريغن بمفاهيم لافر في تحديد حصيلة الضرائب للدولة وعلاقتها بمعدل الضريبة.

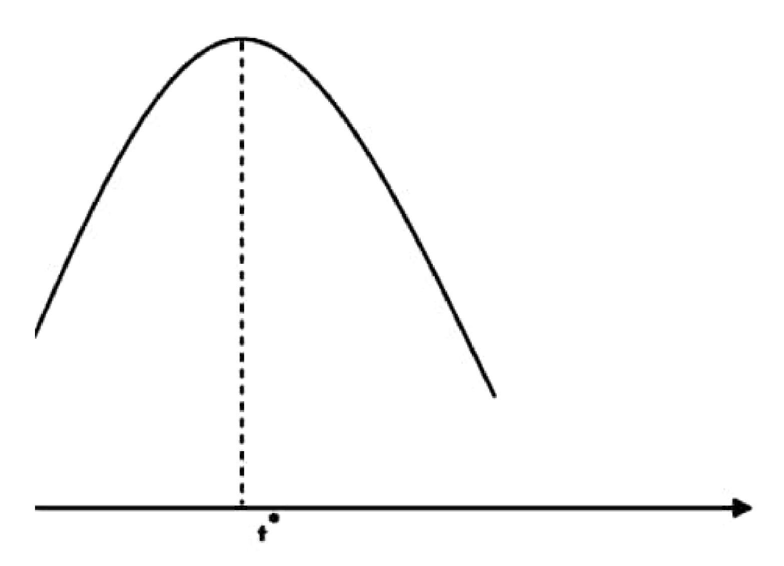
شكل 6.2 : معدل الضريبة، وصلتها بحجم العائدات الضريبية (منحنى لافر)

تقل العائدات الضريبية على يمين t^* على الرغم

من زيادة معدل الضريبة.

العائدات الضريببية

معدل الضريبة



كذلك، يمكن أن تعتمد نظريات التطور "الخالية من المؤسسات" على ما يلي:

- **النمو السكاني:** يشير آشر (Usher 1989) إلى أن الحكم العشوائي والعنيف هو السبب في طول فترة التأرجح بين الفوضى والاستبداد. ويزعم آشر أن النمو السكاني المرتفع يؤدي إلى فقر المزارعين، مما يعني - بدوره - أن الحكّام المستبدين سوف يحصلون على القليل من هؤلاء المزارعين. ويؤدي الفقر - بدوره - إلى تراجع الزيادة السكانية، مما يعني زيادة نصيب الفرد من الدخل القومي، ويسفر ذلك عن وجود الحافز لدى بعض الأفراد لتكوين العصابات لمحاولة سرقة أجزاء من محاصيل المزارعين. وعليه، فإن وجود عدد من السارقين يعني أننا أمام شكل فوضوي للدولة.

وأخيراً، يمكن أن تعتمد نظريات التطور "الخالية من المؤسسات" على:

- **العوامل البيئية:** يتساءل موسيل وبولاك

(Moselle and Polak 2001) عن الأسباب التي تسفر عن نشأة الدول، والتي تختلف في المناطق المختلفة حول العالم. فيذكر الباحثان أن غياب السلطة يكون أكثر في السهول والوديان المنعزلة، عنها في الهضاب والأراضي المثمرة؛ لأن الأولى أصعب في حمايتها. وبهذا المدخل يشرح الباحثان سبب غياب القانون في أفريقيا ما قبل الاستعمار.

3.4.6 محاولات التطور في حالة وجود المؤسسات

ونتنقل - هنا - إلى عرض المدخل الثاني الذي يتم فيه مراعاة دور المؤسسات.

- يناقش برازل (Brazel 1997) دور البرلمان كأداة في يد الأوتقراط المستبدين لاكتساب المصداقية. فالملوك الذين استقروا في عرشهم، يكون لديهم الدافع بالتفويض الاختياري عن بعض صلاحياتهم للبرلمان، الأمر الذي يمكّنهم من جعل وعودهم بعدم تأميم الملكيات أكثر مصداقية. ومن ثمّ؛ فإن هذه الدراسة تهتم بإمكانات خفض معضلة الدولة القوية، والتي تم عرضها في الفصل الرابع.
- ويهتم ساتر (Sutter 1995) بصعوبات تأمين التحول المؤسساتي من نظام حكم استبدادي إلى نظام حكم غير استبدادي. فإذا كان من المتوقع أن هذا التحول سوف يسهم في رفع مستوى المعيشة للمواطنين، لكن الثورات سوف تتسبّب في تبديد الموارد، فإن مسارات التحول الأخرى تكون أفضل في هذه الحالة، ومنها على سبيل المثال، أساليب التفوض. ويتحدث سوتر عن "معضلة العقوبة" Punishment Dilemma التي تصيب الحكومة الجديدة (غير الاستبدادية) مقارنةً بالحكومة (الاستبدادية) السابقة: فقبل

تولي الحكومة الجديدة ممارسة أعمالها، يكون لديها الدافع لتأمين الحكام السابقين من التعرض للعقوبة، لكن؛ بمجرد الوصول للمناصب الحكومية، قد تصدر مطالبات جادة من الشعب، بضرورة معاقبة الحكّام القدامى. ولأن الحكّام يتوقعون حدوث ذلك، فإن لديهم الدافع بمقاومة انتقال السلطة على قدر الإمكان. وينتج عن ذلك أن القواعد السياسية المثلى قد تتغير بمرور الوقت مع الحكّام المستبدين (وقد سبق عرض هذه المشكلة في الفصل الرابع؛ حيث كان النقاش حول الدورات الاقتصادية السياسية. ولمنع السلطات من محاولة التحول للاستبداد يجب تهديدهم بعقوبات قاسية. وحينما يصل ديكتاتور إلى الحكم - ويرغب المجتمع في التخلص منه بسرعة - يمكن إغرائه بضمان حمايته من العقوبة، وذلك لإعطائه الدافع لاختيار حكومة غير مستبدة.

ومن الملاحظ أن المنهجيات التي تم عرضها تُلقي الضوء على نواح مختلفة من تطور أشكال الدول أو الحكومات، ولكن؛ حتى الآن لا توجد نظرية شاملة عن هذا المجال. وفي الفقرة التالية، يتم عرض شرح التطور المؤسساتي وفقاً لأحد المنهاجيات التي تمت مناقشتها تفصيلياً في السنوات الماضية، وخاصةً في ألمانيا.

5.6 التطور المؤسساتي من خلال المنافسة بين المؤسسات

يثير مصطلح "المنافسة بين المؤسسات" منذ عدة سنوات جدلاً واسعاً خاصةً في ألمانيا. وعلى الرغم من أن الفكرة الأساسية يمكن إرجاعها إلى إيمانويل كانط ومونتيسكيو، إلا أن دراسة شارل تيبوت في عام **1956** تُعدّ - هي - بداية الأعمال الأدبية الشاملة في هذا المجال. والفكرة الرئيسة

بسيطة للغاية: لا تقتصر المنافسة - فقط - بين عارضي السلع التقليدية، وإنما تظهر - أيضاً - بين عارضي حزم السلع العامة. وقد بدأت مناقشة هذا التصور في الاقتصاد، فيما يتعلق بالدول الفيدرالية؛ حيث تظهر المنافسة بين المقاطعات بعضها البعض. وقد امتدت مناقشة هذا التصور حالياً؛ ليشمل الدول التي تتنافس حكوماتها على الموارد (المحدودة) التي يمكن نقلها من مكانٍ لآخر. وهنا يمثل مالكو الموارد المتنقلة جانب الطلب على وجود بيئة مؤسسية، تسمح لهم بالحصول على عوائد لاستثماراتهم.

ويدور هذا الجدل في ألمانيا بصورة ساخنة لوقوف جبهتين مختلفتين في المواجهة: فمن جانب، هناك مَن يأمل أن تسفر المنافسة بين المؤسسات عن رقابة أكثر فعالية من جانب الحكّام، الذين يُضطرون - بسبب هذه المنافسة - مراعاة تفضليات المحكومين بصورة أفضل من ذي قبل (انظر على سبيل المثال Streit 1995). ومن جانب آخر، هناك مَن يخشى أن تؤدي المنافسة بين المؤسسات إلى ما يُسمى "سباق نحو القاع": عندما يتحرك رأس المال - دوماً - باتجاه العائد الأعلى، فيدفع ذلك الدول إلى اللجوء إلى خفض القواعد المنظّمة المكلفة (مثل متطلبات البيئة)، وأيضاً التراجع في إجراءات إعادة التوزيع (السياسة الاجتماعية) (انظر على سبيل المثال Sinn 1997 وأيضاً Mueller 1998).

ولكن؛ دعونا نستوضح الحجج التي استخدمها كلا الطرفين عن قرب. وفقاً لهيرشمان (Albert O. Hirschman 1970)، يُطلق على اقتطاع الموارد المتنقلة من نطاق حيازة معين بالـ "خروج Exit" أو "هجرة". ويُفترَض أن

الخروج يؤدي إلى فقدان شعبية الحكومة، ومن ثم؛ يكون لديها الحافز لتعديل حزمة السلع العامة المعروضة حتى يؤدي ذلك إلى تدفّق صاف للموارد المتنقلة. وإذا افترضنا أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة أصبحت أسهل مما كانت عليه قبل عدة سنوات نتيجة للعولمة، فإنه يمكن - حينئذ- الاكتفاء بالآلية الأخرى - المسماة بالـ "الصوت Voice" أو "النقض" طبقاً لهيرشمان- لتحقيق التغيّر في حزمة السلع العامة المعروضة؛ إذ إن انخفاض تكاليف التنقل تهدّد بإمكانية الخروج من الأسواق.

ويرى أنصار هذا المنهج أن المنافسة بين المؤسسات تؤدي إلى تعزيز رفاهية المجتمع؛ حيث يتم إحلال المؤسسات الأقل كفاءة مكان المؤسسات الأكثر كفاءة. ويشير فيكتور فانبرج (Viktor Vanberg 1992, III) إلى ضرورة توافر شرطين أساسيين لتحقيق ذلك: أولاً يجب توافر الضمانات بأن الابتكارات التي تعزّز رفاهية المجتمع سوف تُتاح لها الفرصة لتجربتها بالفعل. وثانياً يجب توظيف آلية للاختبار الانتقائي لضمان استبعاد الأخطاء، مما يعني الاستغناء المنظّم عن الممارسات (الروتين والأدوات) الأقل كفاءة في مقابل تلك الأكثر كفاءة، وتحديد كيفية عمل تلك الآلية.

وللوهلة الأولى، قد يبدو الاقتباس من تنافس السلع إلى التنافس بين حزم السلع العامة مقنعاً. ونشير هنا - فقط - إلى مشكلتين للقياس:

1- خصائص السلع

يتم التنافس بين السلع على السلع الفردية، فإذا اتفق البائع والمشتري على السعر وتم كتابة عقد المبادلة، يصبح التبادل النافع ممكناً. أما

التنافس بين المؤسسات؛ فيكون على السلع العامة، والتي عادة ما تكون غير مادية. وفي هذه الحالة، فإن الاستعدادات الفردانية لتحمل التكلفة لا تكون كافية للتوفير الفعلي للسلعة، وإنما يتم عرض حزم السلع العامة وفقاً لقرارات جماعية. وما إن تم توفير السلع العامة، لا يمكن الجزم بأن تلك السلع تصبح مفيدة للجميع؛ إذ إن بعض أفراد المجتمع يُضطر إلى سداد تكاليف توفيرها دون الحاجة لاستخدامها.

وتكون الإشارة إلى إمكانية الخروج غير ذات صلة؛ إذ إن الأمر مشابهاً في الولايات القضائية الأخرى. في حين يختلف ذلك الوضع عندما يكون من الممكن تجميع واختيار حزمة السلع العامة من بين قائمة من الخدمات المختلفة (تم تطوير هذه الأفكار بواسطة Frey and Eichenberger 1999).

2- توصيل التفضيلات

قدم هيرشمان هذا المصطلح، والذي يعبّر عن تصور عام بأن تفضلَيات المستهلكين تصل إلى الموزّدين عن طريق الصوت، أو الخروج. ففي حالة تنافس السلع، عندما يبتعد المشتري عن البائع، يستلزم هذا الإعراض تحليلاً؛ إذ إن المشتري لم يفصح عن سبب إعراضه، وإنما اختار سلوكاً غامضاً. أما في حال تنافس المؤسسات؛ فإن الإشارات الصادرة عن خروج السلع قد يكون لها تفسير مختلف. فالعرض المؤسساتي يمثل عاملاً واحداً - فقط - للعائد المتوقع على الاستثمار (والذي يتكون - بدوره - من عدة عناصر)، في حين أن هناك كثيراً من العوامل غير المؤسساتية التي من المرجح أن تلعب دوراً كبيراً في اتخاذ قرارات الاستثمار. فعدد المستهلكين وقوتهم الشرائية إنما يشكّلان مثالين اثنين -

فقط - من تلك العوامل.

ويمكن القول إن المعارضة من المرجح أن تنجح - فقط - إذا تم تنفيذها بشكل جماعي. فعند ملاحظة تدهور في حزمة السلع العامة المعروضة، لن يتمكن الأفراد من اتخاذ الإجراءات المضادة إلا عندما يكون في إمكانهم تخطي مشكلة العمل الجماعي (Olson 1965).

حول إمكانية تنظيم مصالح المستهلكين والمنتجين: مشكلة العمل الجماعي

سبق أن تعرفنا - في الفصل الرابع - على مشكلة العمل الجماعي، وعرضنا مثالاً يوضح أن عملية بناء السدّ من غير المحتمل أن تتم اعتماداً على تبرّعات المستفيدين من إقامته. فكل طرف يأمل أن يكون مجموع المساهمات التطوعية للمساهمين الآخرين مرتفعاً بما يكفي لإتمام بناء السدّ دون الحاجة للمساهمة الذاتية. ولما كانت جميع الأطراف تتبع مثل هذا التفكير، فإنه - بالتالي - لا يتم توفير السلع العامة، من خلال القطاع الخاص. ولكننا نلاحظ - الآن - أنه بإمكان بعض المجموعات التغلّب على مشكلة العمل الجماعي. ويصف (Olson 1965) المواقف التي ينجح فيها ذلك كالتالي:

18. حينما يتم في الوقت نفسه توفير سلعة خاصة، يمكن الاستمتاع بها - فقط - عند الاشتراك في توفير السلعة الجماعية. فالنقابات - على سبيل المثال - تقوم بتوفير مزايا جماعية، يمكن لغير الأعضاء استهلاكها، مثل تحسين الأجور وظروف العمل. كما تقوم النقابات - أيضاً - بتوفير سلع خاصة، يكون استخدامها قاصراً على الأعضاء مثل خدمات التأمين والمشورة. فإذا كانت تلك السلع الخاصة جذابة، قد يصبح من المجدي الانضمام إلى عضوية النقابات - ومن ثمّ؛ المساهمة في تكلفة توفير السلع الجماعية.

19. حالة العضوية الإلزامية: فعلى سبيل المثال، قد لا يستطيع

المرء أن يصبح عاملاً في الشركة إلا بعضويّته في النقابة (ما يُسمّى بالمحل المغلق). ولا يمثّل ذلك حجّة مقنعة (للأول) للتغلّب على مشكلة العمل الجماعي، ولكنه يُعدّ إجراء، يمكن بمساعدته تأمين وجود منظمة قائمة بالفعل. وتتطلب العضوية الإلزامية وجود قانون تشريعي، أو اتفاق مع صاحب العمل. ويحتاج للتنفيذ المؤسساتي لشرط العضوية الإلزامية قدرة النقابة، ليس - فقط - تخطي مشكلة العمل الجماعي، ولكن؛ - أيضاً - لا بد أن تتمتع بالقوة، والتي بدونها لن يستجيب المشرّع أو صاحب العمل للموافقة على شرط العضوية الإلزامية.

20. وجود عدد قليل من أصحاب المصلحة المحتملين: فمن الواضح أن بناء السدّ سيتم بشكل أسهل عندما يكون عدد أصحاب المصلحة المشاركين خمسة مزارعين فقط، عن وجود خمسمائة مزارع. ففي حالة امتناع واحد من الخمسة المزارعين من المساهمة في بناء السدّ، يتمكّن الأربعة الآخرون من عقابه، على نحوٍ أسهل، من أن يقوم أربعمائة مزارع بعقاب مائة ممتنعين عن المشاركة.

وبالنظر إلى النقطة السابقة، يمكن القول إن هناك تنظيماً غير متماثل للمصالح، فمصالح المنتجين أسهل تنظيماً عن مصالح المستهلكين. فبالإضافة إلى أهمّية عدد أصحاب المصلحة المحتملين، فإن قيمة المساهمات قد تلعب دوراً هاماً: ففي حين يكون دعم إنتاج الألبان مسألة حيوية بالنسبة للمزارع، فإنه - في الغالب - لا يعلم المستهلكون أن الألبان تكون أقل تكلفة، في حال عدم استخدام الأدوات المختلفة للسياسة الزراعية للاتحاد الأوروبي.

ويعني التنظيم غير المتماثل للمصالح أن التفضيلات المحددة - فقط - هي التي يمكن أن تُصاغ من خلال الاعتراضات. وكثيراً ما يقال إن المؤسسات تتغير وفقاً لمقترحات أو متطلبات اللاعبين المنظمين. ويمثل افتراض أن المنافسة بين المؤسسات تؤدي إلى جعل السياسيين أكثر التزاماً بتفضيلات المواطنين إشكالية؛ إذ قد تكون تفضيلات المواطنين غير موجودة.

وأخيراً، من الممكن أن يعكس كل من "الخروج" و"التناقض" إشارات متضاربة. فعلى العكس من تنافس السلع، تكون الإشارات

الصادرة عن المنافسة بين المؤسسات في حاجة إلى التفسير والتحليل. ويرجع ذلك إلى حقيقة أن خصائص السلع الجماعية مع التنظيم غير المتماثل للمصالح يزيد الشك حول إمكانية إبلاغ تفضيلات المستهلكين (بتعريفها التقليدي) بوضوح. وبعبارة أخرى: لا يكفي ممارسة وسيلة الخروج لاستنتاج سوء حزمة السلع الجماعية. ومن ناحية أخرى، فإن غياب التناقض ليس مؤشراً كافياً على أن المستهلك راضٍ عن جودة حزمة السلع العامة المقدمة.

6.6 بعض المكوّنات لنظرية عامة

1.6.6 ملاحظات أولية

عرضنا في الفقرات من الثانية إلى الرابعة بعض المناهج التي تتعامل مع جوانب محددة من تطور المؤسسات الخارجية. وتهدف هذه الفقرة إلى تقديم عدة جوانب إضافية مع عرض المكونات التي ينبغي - من وجهة نظرنا - أن تراعيها النظرية العامة للتطور المؤسساتي. وكما سبقت الإشارة، فإنه لا توجد - حتى الآن - نظرية عامة متفق عليها حول هذا الموضوع حتى يمكن عرضها.

أولاً، نكرر الإشارة إلى ضرورة وجود عملية صريحة لصُنع القرار الجماعي لتغيير المؤسسات الخارجية، بشكلٍ عام. ففي الدول الديمقراطية، يتطلب تغيير المؤسسات وجود أغلبية برلمانية. وعادةً ما يسبق ذلك مجهودات من جماعات المصالح التي تطالب بتغييرات مؤسسية محددة. ونركّز هنا على تغيير المؤسسات الخارجية؛ إذ إن تغيير المؤسسات الداخلية لا يتم بهذه الصورة، فلا معنى لتغييرات المؤسسات الداخلية التي يقررها البرلمان.

وفي إطار النهج الاقتصادي، يمكن شرح التطور المؤسساتي من خلال اللجوء إلى السلوك الفردي. ولكي يكون التحليل مقنعاً، ولا يشوبه خاصّية المطّ والإطالة، وجب علينا توضيح أن الأطراف المعنية كان لديها الدوافع لهذا التصرف، وليس خلاف ذلك، وإلا تعرضنا لمواجهة خطورة ما يُسمّى المغالطة الوظيفية (انظر Elster 1984, 28 Ff.).

تعريف: المغالطة الوظيفية: تشير إلى الربط المباشر غير المقبول بين الوظيفة الاجتماعية للمؤسسة ونشأتها.

وتؤدي محاولة تجنب تلك المغالطة إلى التساؤل عن الدور الذي يلعبه السلوك الفردي في تشكيل وتغيير المؤسّسات. ويمكن شرح موقف اتخاذ القرار لكل طرف يعيش في إطار مجموعة من المؤسسات الخارجية باستخدام المصفوفة التالية:

الجدول 6.1: الموقف الفردي لاتخاذ قرار من حيث اختيار المؤسسات الخارجية:

		مستوى سير المباراة	
		الالتزام بالمؤسّسات	عدم الالتزام بالمؤسّسات
مستوى قواعد المباراة	عدم المطالبة بتغييرات مؤسّسية	a	g
	المطالبة بتغييرات مؤسّسية	b	d

ملاحظة: يُفرق الاقتصاد الدستوري بين قواعد المباراة (اختيار القواعد Choice Of Rule) وسير المباراة (الاختيار بين القواعد Choice Within Rules).

وقد تم في هذا المثال الجمع بين مستويين، عادة ما يُفضّل ممثلو الاقتصاد الدستوري فصلهما:

مستوى سير المباراة التي يتم فيها الالتزام بالمؤسّسات (المعطاة)، أو مخالفتها، ومستوى قواعد المباراة التي يتم فيها المطالبة بمؤسّسات أخرى، أو لا. وبالطبع، فإنه من المثير للاهتمام الحصول على تنبؤات مسبقة عن اختيارات السلوك المتاحة وارتباطها بالظروف الواقعية المحيطة. وحتّى إن لم نتمكّن من التنبؤ بسلوك معين - والتطور المؤسّساتي التابع - فإنه من الممكن تحديد ستة عوامل، تلعب دوراً رئيساً في تشكيل السلوك/القرار:

21. العقلانية المحدودة للأطراف

22. مشكلة العمل الجماعي

23. تبعية مسار التغيير المؤسساتي

24. ارتبط التطور المؤسساتي ارتباطاً وثيقاً بظاهرة تكاليف المعاملات السياسية

25. ونفترض أن هذه العوامل تعكس السلطة النسبية للأطراف المعنية على مؤسسات المجتمع.

26. من ناحية أخرى، قد تلعب تصورات العدالة لقطاعات كبيرة من المجتمع دوراً هاماً في التغيير المؤسساتي.

وتقدم الفقرات التالية عرضاً موجزاً لهذه العناصر على النحو التالي:

2.6.6 سلوك التراضي

سبق أن تعرفنا في المقدمة على مفهوم العقلانية المحدودة. وفي سياق هذا المفهوم، أدخل هربرت سيمون (Herbert Simon 1955) فرضية العقلانية المحدودة لدالّة الهدف للأفراد؛ حيث يفترض سيمون أن الأفراد لم تعد تسعى لـ "تعظيم" منفعتها في كل حالة ممكنة، وإنما "يرتضون"؛ أي أنهم يرتضون الوصول إلى مستوى معين من المنفعة المطلوبة. فإذا تم الوصول لهذا المستوى، لا يكون لدى الفرد سبب لتغيير سلوكه. وعليه، إذا كان سلوك الفرد هو الالتزام بالمؤسسات القائمة، فإننا لا نتوقع أن يخالف هذه المؤسسات السارية، أو أن يطالب بتغييرها. ويُعدّ انخفاض مستوى التطلّعات شرطاً ضرورياً لتغيير المؤسسات.

3.6.6 مشكلة العمل الجماعي

إن "سلوك الرضا" ليس هو السبب الوحيد لعدم المطالبة بإجراء تغييرات مؤسسية شاملة بعد كل انخفاض في مستوى المعيشة. فالمؤسسات تُعدّ سلعاً عامة، يظهر تأثيرها صالحاً لمجموعة متنوعة من الجهات الفاعلة. وتغيير المؤسسات لن يفيد شخصاً واحداً فقط، وإنما عدداً كبيراً من الأفراد التي تتمتع بتفضيلات مماثلة. ولذلك، يأمل كل فرد أن تتحمّل أطراف أخرى تكاليف طلب تغيير المؤسسات، ويحاول القيام بسلوك انتهازي؛ ليحصل على المنفعة دون سداد تكاليف.

تعريف: السلوك الانتهازي: يعني استخدام السلعة دون المشاركة في تكاليف توفيرها.

وبما أن كل طرف يتبع الحسبة نفسها، فلا يمكن افتراض انتظام العمل الجماعي، حتى وإن كان يعود بالنفع على الأطراف المشاركة. وإذا عجز مجموعة من الأفراد عن التغلب على مشكلة العمل الجماعي وطلب التغييرات المؤسساتية، فإنهم إما يظلّون في الخانة a، أو ينتقلون - أيضاً - للوضع g الذي يمثل عدم الالتزام بالمؤسسات القائمة.

4.6.6 خاصّية تبعية المسار للتغيير المؤسساتي

تعريف: تبعية المسار: يعكس هذا المفهوم فكرة أهمّية المسار التاريخي؛ إذ إن قرارات اليوم تتأثر بقرارات الأمس.

ارتبط مفهوم تبعية المسار في الاقتصاد بشرح انتشار التقنيات المتنافسة. ويولي نورث (دوغلاس نورث، 1990، 92-104) هذا المفهوم أهمّية كبيرة في تحليل التطور المؤسساتي، ويجد تشابهاً ممكناً - بإدخال تعديلات بسيطة- بين التقنيات المتنافسة والمؤسسات (تجد تحليلاً أعمق لخاصّية التشابه في دراسة Kiwit and Voigt 1995, 127-38). وقد كانت الدراسة - في الأصل - تهتم بتحليل إمكانية استمرار التقنيات القائمة، والتي يراها المراقبون أقل كفاءة من التقنيات المنافسة (انظر Arthur 1989). ويظهر في هذا الإطار أهمّية ما يُسمّى بالتأثير الشبكي: حيث تزيد منفعة كل مشارك في الشبكة بزيادة عدد المشاركين (فكونك الإنسان الوحيد في العالم الذي يمتلك جهاز فاكس، لا يمثل أي منفعة إضافية لك، وكلما زاد عدد الأفراد المالكين لمثل هذا الجهاز، زادت المنفعة منه). ومن ثم؛ إذا شهدت إحدى التقنية الفنية انتشاراً معيناً، يصبح من الصعب على التقنيات المنافسة - والتي قد تكون أكثر كفاءة - أن تسود في السوق، وذلك نتيجة التأثير المتشابك. وأحد الأمثلة على ذلك المنافسة بين المعايير المختلفة لأشرطة الفيديو (VHS مقابل Betamax and Video 2000).

وكثير ما يزعم ممثلو مفهوم تبعية المسار أنه يمكن لتقنية قليلة الكفاءة أن تسود، ولا تستطيع التقنيات الأخرى الأكثر كفاءة

أن منافستها دون تدخل من الدولة. ومن هذا المنطلق، يمكن لآليات السوق الخالصة أن تؤدي إلى انتشار آليات أقل كفاءة لأمدٍ طويل. وإذا استطعنا تطبيق هذا المفهوم على المؤسسات، وكان دور المؤسسات يتلخَّص في زيادة الثقة في المستقبل وارتفاع رغد العيش والرخاء، فإن خاصِّية تبعية المسار تعني في هذا الإطار أنه من الممكن أن تنشأ المؤسسات، وتستمر دون أن يكون لها دور في تعزيز النمو والتنمية.

إن التطور المؤسساتي يعتمد على المسار، ولكن؛ يمكن - أيضاً - تصور مواقف، لا يمكن إحداث تطور مؤسسي فعال، حتى وإن بدت المؤسسات الجديدة أكثر كفاءة من الناحية النظرية. ويكتب بول دايفيد (Paul David 1994, 218f.) ما يلي:

> "... من المرجح أن تكون المؤسسات أقل قابلية للتشكيل عن التقنيات، وأن يكون مدى التنوع الذي ينتج عن إعادة تنسيق العناصر القائمة في إطار التقنيات أعلى بكثير عنه في إطار المؤسسات. ولأن الهياكل المؤسساتية أكثر صلابة وأقل مرونة عند التكيف مع الظروف الجديدة، فهي تعطي الحافز للاهتمام بتغيير البيئة الخارجية ... ولأن مدى المعرفة الضمنية (Tacit Knowledge(********)) المطلوبة لتحقيق الأداء الكفؤ للمنظمات الاجتماعية المعقدة أكبر بكثير عنها في الأنظمة التقنية، فإن المعرفة المؤسساتية، وما تحتويه من تقنيات حل المشاكل الواردة، تتعرض للخطر عندما تنهار المنظمات، أو يتم الاستيلاء عليها 'وإعادة تشكيلها' بواسطة المنافسين."

يمكن للتكاليف الثابتة المرتفعة في المجال التقني أن يكون لها مردود إيجابي على النحو التالي: يؤدي ارتفاع الطلب إلى انخفاض تكلفة الوحدة، مما يؤدي إلى انخفاض السعر، والذي يسفر - بدوره - عن ارتفاع الطلب. وفي المقابل، فإن محاولة قياس هذه السلسلة من التفاعلات المباشرة على مجال المؤسسات تمثل إشكالية كبيرة. فقياس التشابه في هذه الحالة يثير التساؤل عن التكاليف المرتفعة للمؤسسات، وما إذا كان خفض تكلفة الوحدة يؤدي إلى

زيادة التزام الأفراد بالمؤسسة، والذي يؤدي - بدوره - إلى زيادة الطلب على هذه المؤسسات. ولا تظهر خاصية تبعية المسار من هذا النوع في مجال المؤسسات[********] فعلى الرغم من أن التكاليف الثابتة المرتفعة قد تؤدي إلى تعقيد إنشاء المؤسسات؛ لأنها تثير مشكلة العمل الجماعي، ولكنها لا تؤدي إلى تبعية مسار التطور المؤسساتي فيما يتعلق بمفهوم آليات التعزيز الذاتي. وبينما يتم وصف تبعية المسار في المجال التقني على أنها ظاهرة تعزيز ذاتي، ومن ثمَ؛ ظاهرة ديناميكية، تمثل - في المقابل - التكاليف المرتفعة لإنشاء المؤسسات ظاهرة ساكنة. فإن خاصية ثبات أي مؤسسة لا تتولّد من القدرة على التعزيز الذاتي، وإنما نتيجة مشكلة العمل الجماعي عند إنشاء المؤسسات المنافسة. وهكذا، فإن تكاليف الإنشاء تصبح غير مناسبة كعامل اختبار لخاصية تبعية المسار في المجال المؤسساتي.

ولا ينبغي ربط التكاليف الثابتة المرتفعة بإنشاء المؤسسات فقط. فقد قمنا في الجدول أعلاه بتمييز مستويين، (أ) عمليات السوق في حالة عدم تغيير المؤسسات، (ب) تغيير المؤسسات ذاتها. ومن هنا يجب دراسة ما إذا كانت التكاليف الثابتة المرتفعة التي تنجم عن السلوك الناتج من الدوافع المؤسساتية تتم من خلال عمليات السوق. هذا، ويجب توافر شرطين حتى تؤدي الاستثمارات المتتابعة التي تتم على مستوى عمليات السوق إلى تحقيق تبعية المسار للتطور المؤسساتي: (1) أن تتم الاستثمارات على أساس وجود مؤسسات بعينها؛ بحيث تكون عائداتها أقل في إطار مؤسسات مختلفة. ويعني ذلك أنه لا يمكن استخدام الموارد بأي طريقة أخرى دون تحقيق خسارة. ومن هنا، فإننا نستبدل مصطلح التكلفة الثابتة بمصطلح الاستثمارات المحددة[********]. وخلاصة الأمر أنه يمكن توقع خاصية تبعية المسار مع التطور المؤسساتي، زاد ارتباط الاستثمارات المحددة باستمرار وجود المؤسسات. (2) في حالة وجود تأثير سلبي لتغييرات مؤسسية محتملة، فإن نجاح مقاومة هذه التغييرات يشترط وجود ممثل، يعبّر عن الأطراف المتضرِّرة على النحو الذي يمكّنه من التأثير على تكوين المؤسسات.

5.6.6 تكاليف المعاملات السياسية

إذا استطعنا تصميم نماذج للأسواق السياسية تناظر أسواق السلع، فهنا يطرح السؤال التالي نفسه: إذا كانت نظرية كوز تضمن تحقيق الاستخدام الأكفأ للموارد النادرة في أسواق السلع (كما رأينا في الفصل الثاني)، فهل يسري ذلك - أيضاً - في الأسواق السياسية؛ بحيث يتم اختيار السياسات الأكفأ أو المؤسسات الأكفأ؟

ملحوظة: للتذكرة: تسري نظرية كوز - فقط - عندما يكون هناك تعريف واضح لحقوق الملكية، وتكون تكاليف المعاملات مساوية لصفر.

وقد رأينا - بالفعل - في الفصل الثاني أن مبرهنة كوز لا تنطبق إلا في حالة وجود حقوق ملكية واجبة النفاذ، وتكاليف المعاملات تكاد لا تُذكَر. وهذان الشرطان يسريان في إطار الأسواق السياسية - وإن كانا من المحتمل أن يتحققا بصورة أقل عن حالة الأسواق التقليدية للسلع.

ولما كانت تكاليف المعاملات هي تكاليف استخدام السوق، فإنه يمكن تعريف تكاليف المعاملات السياسية بأنها تكاليف استخدام "السوق السياسية". ويكون الوصول إلى اتفاقات مُلزِمة في الأسواق السياسية أصعب منه في الأسواق التقليدية للسلع؛ إذ إن هناك صعوبة في تعريف التبادل بالفعل هذه الأسواق. وبالإضافة إلى ذلك، فإن هناك عدم وضوح للموقف في حالة مخالفة العقد، وإذا ما كان هناك جهة، يلجأ إليها الطرف المتضرر. إذاً؛ فهناك كثير من الأدلّة التي تشير إلى أهمية تكاليف المعاملات السياسية في هذا السياق، فهي تحد من القدرة على تغيير الوضع الراهن، ومن ثم؛ تعمل على تحقيق الاستقرار. ويقوم توييت (Twight 1992) بافتراض أن قيمة تكاليف المعاملات السياسية يتم التلاعب بها عمداً من قِبَل السياسيين للحد من ردود الأفعال المعارضة للقرارات السياسية. وعليه، تعمل تكاليف المعاملات السياسية على استقرار المؤسسات الكفؤ، وأيضاً المؤسسات غير الكفؤ. ولذلك، يناقش أسيمغلو (Acemoglu 2003) أنه يمكن تفسير نشأة وتغيير المؤسسات بشكلٍ أفضل من خلال تحليل القوة النسبية للجهات المعنية. ويقودنا ذلك مباشرةً للمجال التالي.

6.6.6 القوة النسبية للجهات الفاعلة المعنية

تعرفنا - حتى الآن - على مجموعة من العوامل التي تعيق التطور السريع والشامل للمؤسسات. ويتطلب شرح التطور المؤسساتي البدء بالتعرف على مصالح الأطراف المعنية من خلال السؤال عن مدى تنظيمهم، وما يحصلون عليه من موارد، وأي الاستراتيجيات يقومون باستخدامها، ... إلخ. ولما كانت الأهمّية النسبية لمجموعات معينة تختلف عبر الزمن، فيُفترض أن تكوين المؤسسات يتغير كذلك؛ إذ إن المؤسسات لها آثار توزيعية. فالمجموعات التي زادت أهمّيتها في تكوين الناتج الاجتماعي، وتمكنت من التغلب على مشكلة العمل الجماعي، ستقوم - إن عاجلاً أو آجلاً - بالمطالبة بتغيير المؤسسات؛ لكي تناسب مصالحها، على نحو أكثر من المؤسسات القائمة.

ويمكن توضيح ذلك بالمثال التاريخي التالي. في روما القديمة، تم تغيير الاستراتيجية العسكرية في القرن السادس قبل الميلاد. حتّى ذلك الحين، كان سلاح الفرسان الذي يتشكّل من النبلاء هو العامل الوحيد المهم. ثمّ تم تقديم الكتائب، وهو ما عزّز من قوة سلاح المشاة. وكان هذا السلاح يتشكّل من الأفراد البسطاء الذين لم يشاركوا في القرارات السياسية في روما في ذلك الوقت. وقد أدى الأمر إلى نضال المقاومة؛ لأن البسطاء اضطُروا لتحمّل أعباء إضافية (مثل الخدمة العسكرية) دون مكافأة ذلك بمنافع إضافية (مثل المشاركة السياسية). وبسبب تصاعد سلطتهم النسبية، تمكّن هؤلاء الأفراد من تنفيذ العديد من التغييرات المؤسساتية (للمزيد من الأمثلة، انظر Voigt 1999, 128-37; ، ويعرضAcemoglu and Robinson 2005 نهجاً مماثلاً).

7.6.6 أهمّية مفاهيم العدالة

ما قمنا بتوضيحه حتى الآن من مكونات النظرية الاقتصادية لشرح تطور المؤسسات الخارجية قام بإظهار جانب الطلب في هذا الصدد. واتضح لنا مدى أهمّية قدرة الأطراف المستفيدة على تحقيق التغيير المؤسساتي، بما يتوافق مع مطالبهم. ولاستكمال الصورة، يكون من الضروري أخذ دوافع جانب العرض في الاعتبار. ففي إطار الحكم الديمقراطي، يكون من مصلحة رجال الأعمال السياسيين التعرف على تفضيلات الناخبين حتى من خارج

التنظيمات السياسية، وتقديم مشاريع القوانين المناسبة لإرضائهم. وفي هذا السياق، من المرجح أن تكون مفاهيم العدالة أو الإنصاف ذات أهمية كبيرة لقطاعات عريضة من أفراد المجتمع. فتشير الاستقصاءات التجريبية (Kinder And Kiewit 1981) أن كثيراً من المواطنين يدلون بأصواتهم ليس طبقاً للمنفعة (المادية) المتوقعة، ولكن؛ طبقاً للمعاملة العادلة للمجموعات التي يهتمون بها. ويفسر ذلك سبب قيام موظفي الحكومة - الذين لا يخشون من البطالة - بانتخاب حزب يهتم بأحوال العاطلين. ويمثل ذلك حافزاً للسياسيين للاهتمام بتصورات العدالة والإنصاف.

8.6.6 ملخص موجز

يمكن تلخيص الأفكار السابقة على النحو التالي:

27. لا تخضع المؤسسات - عموماً - للتحليل النقدي، وإنما تبرز أهمية تحليل المؤسسات عند وجود تباين في المطالبات الفردانية، يُعزى إلى الآثار الاقتصادية المترتبة على قانون محدد، أو نظام حكم.

28. من المرجح أن يزداد استقرار المؤسسات كلما قلّت قدرة الأفراد على التغلب على مشكلة العمل الجماعي عند تغيير المؤسسات.

29. الاستثمارات التي تمت على أساس الثقة في استمرار مؤسسات بعينها يمكن أن تصبح عقبة أمام التطور المؤسساتي.

30. كلما ارتفعت تكاليف المعاملات السياسية، قلّت فرص التطور المؤسساتي.

31. بالرغم من وجود بعض العوامل المساعدة على الاستقرار وتعزيز الوضع الراهن، هناك بعض الدلائل التي تشير إلى أن تغير القوة النسبية في طبقات المجتمع من المحتمل أن تنعكس على تغيير المؤسسات على المدى الطويل.

32. من ناحية أخرى، يهتم السياسيون بمراعاة تصورات العدالة والإنصاف لقطاعات عريضة من أفراد المجتمع عند وضع القوانين؛ إذ قد يمثل ذلك عاملاً هاماً لإعادة انتخابهم.

7.6 أسئلة مفتوحة

لاحظنا في سرد هذا الفصل وجود عدد من المناهج التي يستخدمها الباحثون لمحاولة شرح جوانب محددة من نشأة وتطور المؤسسات الخارجية. ولا يوجد - حتى الآن - منهج مؤحد، يجمع أفكار السياسة الاقتصادية التقليدية (أهمّية السلطة)، مع فرضيات الاقتصاد المؤسساتي (العقلانية المحدودة، أهمّية المؤسسات الداخلية كتصورات العدالة التي عرضناها هنا). والسؤال الرئيس هنا هو ما إذا كان من الممكن تطوير مثل هذا المنهج المتكامل؟

وهناك - أيضاً - عدد كثير من الأسئلة الهامة: هل سينجح الاقتصاديون في تطوير نظرية اقتصادية عن "تحول النظام"؟ وإلى أي مدى تتأثر القدرة التنموية لدولة ما بماضيها؟ وإلى أي مدى يكون - أيضاً - تغيير المسار متاحاً؟

أسئلة

33. إن وصف أحد النظريات بـ "السذاجة" لا يُعدَ مدحاً. وضّح لماذا يتم وصف نظرية (ديمسيتز 1967) عن نشأة حقوق الملكية "بالنظرية الساذجة"؟

34. وضّح كيف تغلبت النظرية التي قدمها دوغلاس نورث عن تطور حقوق الملكية على الانقسام بين نظريات العقود طبقاً لتوماس هوبز ونظريات الاستغلال طبقاً لكارل ماركس؟

35. لماذا يمكن وفقاً لنظرية نورث أن يؤدي تعظيم الدخل وتعظيم الناتج المحلي الإجمالي من وجهة نظر الحكومة إلى تعريفات متضاربة؟

36. في نموذج نورث، ما هي قيود المنافسة التي يخضع لها الحاكم؟ وما هي قيود تكاليف المعاملات التي يخضع لها؟ وإلى أي مدى تؤدي تلك القيود إلى نشأة حقوق ملكية غير كفؤ؟

الأدبيات

- (Voigt 2001) هو المدخل الحديث للبرنامج البحثي عن اقتصاد الدستور الإيجابي.

- (Tullock 1987) هي إحدى الدراسات الأولى عن النظرية الاقتصادية للأوتقراطية (الاستبداد). وتحتوي هذه الدراسة على أمثلة تطبيقية كثيرة، ولكن؛ دون تقديمها معاً لتكوين نظرية منظمة. وقد قدم هذه النظرية (Wintrobe 1998) باستخدام الأدوات

الاقتصادية البسيطة.

- أسفرت منشورات منصور أولسون حول الانتقال من اللاسلطوية Anarchy إلى الأوتقراطية إلى ظهور سلسلة أخرى من المقالات، ومنها - على سبيل المثال - مقالة (Niskanen 1997). ويفرق (Moselle and Polak 2001) بين الفوضى، عصابات قطع الطرق، واستغلال الدولة المستبدة. وفي تناقض واضح أولسون، يزعم (Moselle And Polak 2001) أنه "من المرجح أن تسفر الدولة المستبدة عن انخفاض رفاهية المواطنين أكثر من حالتي الفوضى وعصابات قطع الطرق."

- وفي دراسة (Kirstein And Voigt 2006) يتناول الباحثان موضوع المصلحة الشخصية للحاكم. ويعتقد الباحثان أن الوعود بالتصرف في المستقبل على نحو معين ليست صادقة، إذا كانت تتعلق بالمستوى الأساسي للقواعد، وهو الدستور. وحجتهم في ذلك أن الاتفاقات على هذا المستوى يمكن أن تتحقق - فقط - في حال كونها نابعة من مصلحة كافة الأطراف، وليس - فقط - في لحظة إبرام الاتفاق، وإنما - أيضاً - عند تنفيذ وتحقيق الوعود بالفعل. ويستخلص الباحثان عدداً من المتغيرات التي تضمن غياب المنفعة الشخصية عن الديكتاتور، و- أيضاً- حكومته في حالة مخالفة الوعود والاتفاقات المبرمة.

- يناقش (Liebowitz and Margolis 1989) مفهوم تبعية المسار في تطبيقه التقليدي. ويقدم (Leipold 1996) دراسة نقدية لتطبيق هذا المفهوم على شرح التطور المؤسساتي الذي قدمه كل من (نورث 1992) و(Kiwit And Voigt 1995).

- يهتم (Alesina And Spolaore 2005) بمحددات حجم الدولة. ويقدم (Dixit 1996) تحليلاً تفصيلياً عن الأسواق السياسية، بالاستعانة بمدخل تكاليف المعاملات.

********) قدم هذا المصطلح (Michael Polanyi 1952/1998). ويشير عموماً إلى أن انعكاس المعرفة على سلوك الأفراد دون القدرة على التوصيف الكامل لتلك المعرفة. وبتطبيق هذا المصطلح على المؤسسات، نجده يشير إلى أن المؤسسات لها حلول نمطية، تتكرر في مواقف التعاملات، وتحتوي على المعرفة التي لا يستطيع أي فرد وصفها كاملة. وإذا تم - ببساطة - إلغاء المؤسسات، ضاعت معها تلك المعرفة الضمنية.

********) يرى (نورث 1990, 94f.) أن هذا الاقتباس المباشر لا يشوبه أي مشكلة، ويعلّق على ذلك قائلاً:"هناك تكاليف إنشاء مبدئية ضخمة لبناء المؤسسات من العدم، كما حدث مع دستور الولايات المتحدة عام 1787." (المرجع السابق، 95). وبهذا يبقى السؤال الرئيس الذي لم تتم الإجابة عليه: هل للتكلفة المرتفعة لإنشاء المؤسسات العواقب نفسها التي تسببها التكاليف الثابتة للتقنيات المتنافسة؟

********) سبق أن تعرّفنا على مفهوم الاستثمارات المحددة في الفصل الثالث، ولكننا نستخدمه - هنا بشكل مختلف جزئياً - عن وليامسون. فبينما يستخدمه هو في تعليل تشكيل هياكل معينة للحوكمة، ففي السياق الحالي، يعبّر هذا المفهوم عن حجم الاستثمارات المحددة - أي مدى عدم إمكانية استخدام الموارد في مجال آخر دون تحقيق خسارة - والتي تمثل قيداً، يعيق التطور المؤسسي. ومن ثمّ؛ تكون وجهة النظر من الاتجاه المعاكس تماماً (حول هذا الاختلاف انظر أيضاً Knight 1992, 33).

1.7 مقدمة

في الفصل السابق، تم دراسة إمكانية استخدام أدوات التحليل الاقتصادي لتكوين أفكار عن تطور وتغير المؤسسات الخارجية، وقد تم - بالفعل - تحديد بعض الأدوات التي قد يمكن استخدامها بشكل كبير. أما هذا الفصل؛ فيهتم بالسؤال عن إمكانية إسهام الاقتصاد في شرح نشأة وتحول المؤسسات الداخلية. وفي الفصل السابق، تم التأكيد على دور القرارات الجماعية الصريحة لتطوير وتغيير المؤسسات الخارجية. ويمكن - أيضاً - للمؤسسات الداخلية من النوع الرابع (والتي يتم مراقبتها من قِبَل منظمات متخصصة) أن تتغير عن طريق أنشطة الاختيار الجماعي. ولن يُوجّه - هنا - الاهتمام إلى تغير المؤسسات الداخلية من النوع الرابع؛ لأن العوامل التي تم التوصل إليها في الفصل السابق قد تساعد - أيضاً - على شرح تحول وتطور سلوك تلك المؤسسات. وتُعدّ المؤسسات من النوع الأول هي حلول لمباريات تنسيقية. وفي ظل غياب أيّ عنصر للصراع أو التعارض؛ يسهُل تخيُّل النشأة العفوية لهذه المؤسسات والدرجة العالية من الاستقرار فور خلقها. وبالتالي، نهتم - هنا في هذا الفصل - بالحالات الصعبة، والعمليات التي يتعذر شرحها، وهي المؤسسات من النوع الثاني والثالث.

ولا نحاول - هنا - تفسير أصل مؤسسات بعينها[********]، وإنما يتم البحث حول إمكانية تحديد آليات، تؤدي إلى تطوير المؤسسات. ويُعدّ مستوى المجال البحثي في هذا الموضوع غير مُرضٍ، إلى حد ما. وتشير (Jon Elster 1989b) في دراستها إلى أنها لا تستبعد أن نشأة الأعراف - التي ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالمؤسسات الداخلية من النوع الثاني والثالث - تحدث بشكل عشوائي. وبعبارة أخرى، نحن - ببساطة - لا نعرف آلية عامة لشرح نشأة وتطوّر المؤسسات.

جدول رَقْم 7.1: أنواع المؤسسات الداخلية والخارجية

القاعدة	نوع الرقابة	نوع	مثال

	المؤسسات		
القواعد النحوية في اللغة	داخلية من النوع الأول	رقابة ذاتية	١. الغرف
الوصايا العشر، الضرورات الحتمية	داخلية من النوع الثاني	التزام ذاتي حتمي	٢. القواعد الأخلاقية
آداب وسلوكيات التعامل في المجتمع	داخلية من النوع الثالث	رقابة تلقائية بواسطة فاعلين آخرين	٣. العادات
القانون الوضعى الاقتصادي	داخلية من النوع الرابع	رقابة منظمة بواسطة فاعلين آخرين - رقابة خاصة منظمة	٤. قواعد رسمية خاصة
قانون الأحوال الشخصية والقانون الجنائي	خارجية	رقابة حكومية منظمة	٥. القوانين

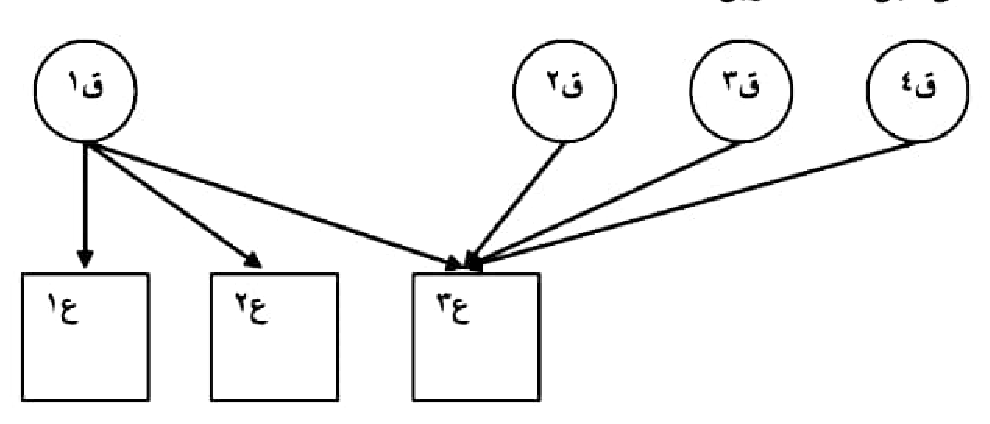
المصدر: Kiwit And Voigt, 1995

وينقسم هذا الفصل كما يلي: يتم في الجزء التالي 7.2 تعريف مصطلحي القيم والأعراف وتوضيح علاقتهما بمصطلح المؤسسات المُستخدَم هنا. ثم يتم عرض مشكلة نشأة الأعراف باستخدام المصطلحات الاقتصادية. أما في الجزء 7.3؛ يتم عرض وتقييم بعض الفرضيات التي يتم تناولها في الأدبيات حول نشأة الأعراف. وفي الجزء الأخير 7.4 مخصص لمناقشة العواقب الاقتصادية السياسية المحتملة.

2.7 المشكلة في المصطلحات الاقتصادية

تستند المؤسسات من النوع الثاني والثالث على القيم والأعراف. كما أن المفهوم الأخلاقي بأن الالتزام الذاتي بتلك القيم من التصرفات الصحيحة يماثل المؤسسات من النوع الثالث؛ لأنه يجب أن تتم معاقبة السلوك المخالف لهذه الأفكار والتصورات عن طريق طرف ثالث. وبالتالي تظهر - هنا- الحاجة لتعريف القيم والأعراف. وتأتي القيم في مرتبة أقل، ويعني مفهوم القيم كما جاء في الموسوعة الدولية للعلوم الاجتماعية International Encyclopedia Of The Social Sciences) (2007 „... الأفكار والأماني التي تؤثر على اختياراتنا من الأنشطة...

والقيم ليست مثل قواعد السلوك. تُعدّ القيم معياراً لما هو مرغوب، وهي مستقلة عن أي مواقف محددة. وقد تمثل قيمة واحدة نقطة مرجعية للعديد من الأعراف المحددة. كما قد يمثل عُرف معين تطبيقاً للعديد من القيم المختلفة. وبذلك تكون العدالة قيمة، تنعكس في العديد من الأعراف مثل التوزيع العادل للكعكة، السلوك (العادل) للأبوين تجاه الأبناء، والسلوك (العادل) لأصحاب العمل تجاه العاملين، أو التصحيح (العادل) للامتحانات من قِبَل المحاضرين.



شكل رَقْم 7.1: قد تكون القيمة نقطة مرجعية للعديد من الأعراف، وقد يمثل العُرف تطبيقاً متزامناً للعديد من القيم.

عادة ما يقال إن السلوك الملتزم بالأعراف لا يتفق مع التصوّر التقليدي للإنسان الاقتصادي. فالإنسان الاقتصادي يريد تعظيم منفعته الخاصة في كل لحظة، ومراعاة الأعراف قد يؤدي إلى مستوى أقل من المنفعة، وقد لا يتناسب ذلك مع نموذج السلوك الاقتصادي. ولذا؛ نستبدل مفهوم الإنسان الاقتصادي بمفهوم أداة العقلانية، ونستبدل السلوك الملتزم بالأعراف بالتوجه الاعتقادي أو الإيماني، ويمكن قراءة ذلك - أيضاً - في (Max Weber 1921/1990, 13): „لكن؛ من وجهة نظر العقلانية يكون التوجه الاعتقادي أو الإيماني دائماً أكثر طيشاً/جنوناً، كلما تم الأخذ في الاعتبار القيمة المحددة للسلوك كقيمة مطلقة؛ لأنها بذلك لا تنعكس على تبعات السلوكيات مما يزيد من أهمّيتها الذاتية (...).“ فالفرد الذي يتناول الطعام - فقط - للوصول للشبع، سوف يركّز مبدئياً على عدد السعرات الحرارية في طعامه. وإن كانت الفئران والبقر والخنازير والجياد والكلاب غنية بالسعرات الحرارية، فيكون - بالتالي - من العقلانية أكل تلك الحيوانات. وإن كان لتلك الحيوانات قيمة ذاتية، فلن يتم أكلهم. وكلما زادت القيمة الذاتية للحيوان، قل احتمال أكله. وتتمثل الحالة القصوى في الاستعداد للموت جوعاً دون تناول تلك الحيوانات.

وقد لعب الاهتمام بالقيم والأعراف دوراً أكبر عند علماء الاجتماع أكثر

منه عند علماء الاقتصاد.

تعريف: الإنسان الاجتماعي: هو تعبير عن نموذج السلوك الاجتماعي. وببساطة شديدة، فهو الكائن الذي يحاول من خلال سلوكه وأفعاله تحقيق التوقعات الخاصة بالمجموعة المرجعية التي ينتمي إليها.

ولا يزال علم الاجتماع التقليدي ومفهومه عن الإنسان الاجتماعي مجالاً غير مكتمل لتقديم شرح حول نشأة الأعراف؛ لأن علم الاجتماع الوظيفي يهتم بالأدوار التي يوزعها المجتمع على الأفراد، ولكنه يقوم باعتبار الأعراف ذاتها من المعطيات الخارجية. ولكن الهدف - هنا بالتحديد - هو شرح نشأة هذه الأعراف.

وعلى الرغم من ذلك، ظهر في العقود الماضية منهج منافس داخل علم الاجتماع، قد يسمى بعلم اجتماع عقلانية الاختيار، ويتشارك هذا المنهج مع علم الاقتصاد في اتباع نموذج رشادة الاختيار نفسه. ويُعدّ جيمس كولمان أحد روّاد هذا المنهج. ويشير في كتابه أسس النظرية الاجتماعية (Foundations Of Social Theory, 1990) أن وجود الخرجانيات شرط ضروري لنشأة وتطوّر الأعراف. ويذكر (Coleman, 1987,140) أن: „الفرضية الرئيسة هي أن الأعراف تنشأ عندما يكون للسلوكيات آثار خارجية، ويتضمن ذلك الحالات القصوى للسلع العامة أو الأضرار العامة. وبالإضافة لذلك، تنشأ الأعراف في الحالات التي يصعب فيها خلق الأسواق، أو التي ترتفع فيها تكاليف المعاملات.“ وتعمل الأعراف على هيكلة المعاملات الاجتماعية. ولكن؛ عندما لا يكون هناك تأثير لتلك المعاملات الاجتماعية على أطراف أخرى (أي أنها لا ترتبط بخارجيات)، فلا يكون هناك حاجة للأعراف.

ومن ناحية أخرى، قد يتم تحديد نوع من الخرجانيات لكل نشاط أو تفاعل. وإن تم ذلك بالفعل، فمن الممكن أن تنشأ الأعراف لتشكيل وتنظيم كل المعاملات والتفاعلات. وبذلك يكون الشرط الضروري قد تحقّق - غالباً - في جميع الحالات، ولكن؛ لا يمكن التفرقة - هنا - بين المواقف التي يُحتمَل فيها نشأة الأعراف، والأخرى التي تبدو فيها نشأة الأعراف مستحيلة. ولذلك، يبدو أن ما نحتاجه هنا هو تحديد وسيلة، يمكن الاعتماد عليها للتحقق من إدراك الأطراف المعنية - وليس العلماء - لتأثير تلك الخرجانيات ومدى أهمّيتها.

وقد ذكر (Littlechild and Wiesman 1986, 166) مثالاً شيقاً

حول كيفية إدراك العوامل الخارجية (الخارجيات) المختلفة، أو تكوينها:" لنفترض وجود طرق مختلفة للتعبير عن أن تدخين الشخص (أ) يؤثر سلباً على الشخص (ب) غير المدخن:

1. تتأثر الحالة الصحية للشخص (ب) سلباً، وهناك العديد من الأدلة التطبيقية على ذلك.

2. يمكن للشخص (ب) - وحتى في حالة عدم وجود تلك الأدلة - أن يظن أن صحته قد تتأثر سلباً بسبب تدخين الشخص (أ).

3. قد يشعر الشخص (ب) بالضيق من الدخان الناتج من السجائر.

4. قد يشعر الشخص (ب) بالقلق على صحة (أ).

5. الشخص (ب) قد يشعر بالقلق إزاء تأثير التدخين على صحة طرف ثالث (ج) يتعرض لدخان الشخص (أ)، أو إزاء تأثير التدخين على صحة طرف آخر (د) صديق أو قريب للشخص (أ) لمجرد قلقه على صحته من أضرار التدخين.

6. قد يُعنِّف أو يُنتَقَد الشخص (ب) الشخص (أ) لاعتقاده بأنه لا يشعر نهائياً بمعاناة من حوله نتيجة تدخينه."

ويوضح هذ المثال إمكانية إدراك وتفسير موقف واحد بطرق مختلفة، ووجود العديد من الاحتمالات لإسناد الخرجانيات للمواقف اليومية المماثلة لهذا الموقف.

وبالإضافة إلى وجود الخرجانيات، يشير كولمان إلى أن الاستعداد الشخصي لمعاقبة السلوك المخالف للأعراف شرط إضافي لنشأة الأعراف. وفي حال تعدد الأشخاص المهتمين بمعاقبة السلوك المخالف، تتحول الأعراف لسلعة جماعية. وبينما قد يهتم الكثيرون بمعاقبة السلوك المخالف للأعراف، إلا أنهم قد يفضّلون قيام أطراف أخرى بهذه المهمة حتى لا يتحملوا أي تكاليف. وهنا تظهر الحاجة لشرح أو تفسير كيفية التغلب على مشكلة التواكل. ويصف كولمان هذه المشكلة كمشكلة سلعة عامة من الدرجة الثانية. وعلى الرغم من أهمية هذه النتيجة، إلا أنها لا

تمثل توضيحاً أو تفسيراً، وإنما هي وصف دقيق للمشكلة.

ويشير روبرت أكسيلرود في دراسته لعام 1986 إلى ما يسمى بالأعراف الوصفية - وهي الأعراف التي تُستخدَم في عقاب السلوك غير المطابِق للأعراف - وهي حل للمشكلة الجماعية من الدرجة الثانية. والتحوّل إلى الأعراف الأولية لا يؤدي إلى حل المشكلة، وإنما ينقلها إلى مستوى آخر، وذلك لأنه ما يزال هناك حاجة لشرح وإثبات كيفية حل مشكلة العقاب الجماعي على هذا المستوى الأولي، وهكذا دواليك. وبذلك ينتهي بنا الأمر إلى تكرار لا نهائي. ولا يُعدّ فرض العقوبات بواسطة أطراف ثالثة السبيل الوحيد لضمان الامتثال بالأعراف، فاستيعاب الفرد ذاته للأعراف يُعدّ - أيضاً - حلاً آخر محتملاً - وسوف يتم تناوله بالشرح أدناه. ويمكن صياغة هذا الأمر، كما يلي: ليس من الضروري - فقط - شرح نشأة آلية العقاب لدى المؤسسات الداخلية من الدرجة الثالثة، ولكن؛ ينبغي - أيضاً - شرح عملية الاستيعاب التي تؤدي إلى نشأة المؤسسات الداخلية من الدرجة الثانية.

3.7 فرضيات حول نشأة أو ظهور الأعراف

تُعدّ الشروط التي تم عرضها - سابقاً في الأساس - توصيف، أو صياغة للمشكلة، باستخدام المصطلحات الاقتصادية، ولكنها لا تنطوي - في حدّ ذاتها - على شرح أو تفسير للموضوع. ولذلك سوف نقوم بعرض بعض مناهج التفسير فيما يلي: أولاً منهج نظرية (المباراة) التطوّرية، ثمّ منهج موسّع لمفهوم الإنسان الاقتصادي Homo-Economics، وأخيراً منهج خاص مركّب، وهو يشمل عناصر من نظريات هيوم وفيبر وصولاً إلى هايك ولويس.

1.3.7 التفسيرات التطوّرية النظرية

على عكس نظرية الألعاب التقليدية تحاول نظرية الألعاب التطوّرية التدبّر دون الحاجة إلى فرضية عقلانية الأطراف المتعاملة. ولا يهتم ممثلو نظرية الألعاب التطورية بتفسير سلوك الأفراد، ولكن؛ يهتمون - بشكل أكبر - بتفسير استمرار أو بقاء استراتيجيات سلوكية متنافسة. فعلى سبيل المثال، قد يكون هناك موقف، يمكن فيه استخدام إما استراتيجية "الكذب" أو

استراتيجية "قول الحق". ويهتم - هنا - ممثلو نظرية الألعاب التطوّرية في هذا الموقف باحتمالات بقاء تلك الاستراتيجيات، وعندئذ، لا تكمن أهمية الأطراف المشاركة في شخصهم، وإنما في كونهم منفّذين وحاملين لاستراتيجيات محددة. وفي هذا الإطار، يتم تعريف العقلانية على أنها تعظيم لاحتمالات بقاء استراتيجية بعينها. وتلك التي تستمر وتبقى بالفعل، يجب أن تكون قد تصرفت وكأنها تسعى لتحقيق هذا الهدف - فقط - (Alchian 1950; Friedman 1953). وتُعدَ - هنا الحجج - المبنية على أساس تطوّر الجينات الوراثية نادرة، وبالتالي فإن الاعتماد على حجة أننا (مسيّرون وراثياً) نُولَد في هذه الدنيا ككاذبين أو كصادقين نادر الحدوث. وبالنظر للقضية موضع الاهتمام، وهي نشأة الأعراف، فإن الاستناد إلى الحجج الوراثية قليل الجدوى، وذلك لأن تلك الحجج لا تساعد على فَهم الإختلافات الكبيرة الملاحَظة بين الأعراف في المجتمعات المختلفة.

استطراد شيق

قدّم (Robert Frank 1988) منهج الالتزام، والذي يُعدّ استثناء شيقاً. ويهتم فرانك بكيفية حدوث تواصل وتبادل بين الأفراد المتعاملين المحتملين، وتعبيرهم عن مدى جدّيّة نواياهم (وقد تعرّفنا على إحدى الحالات الخاصة في هذا الأمر، وهي „معضلة الحكومة القوية"). ويصف ممثلو نظرية الألعاب الوعود الشفهية مثل „ثق بي!" بأنها „كلام بلا جدوى"؛ لأن باستطاعة أي

فرد، له مصلحة في التبادل تقديم تلك الوعود دون أدنى تكلفة. ويشير فرانك إلى أن المشاعر أو العواطف - والتي من الواضح أنها تعبيرات غير راشدة كلياً - قد تكون لها أهمية استراتيجية كبرى. فقد تكون المشاعر مثل الغضب أو الشعور بالذنب مؤشَراً للآخرين عن طبيعة الشخص الذي يتعاملون معه. وإن كانت هذه المشاعر وراثية - أي أنها لا يمكن تقليدها بسهولة - تصبح - حينئذ - مؤشَراً قيماً لتوقع سلوك الآخرين. وبذلك تنحسر مشكلة مصداقية الالتزام الذاتي. ويتمكن الأطراف المشاركون من تصنيف الأطراف الآخرين، بدرجة عالية من الدقة إلى „متعاونين" أو „غير متعاونين". وذلك يفتح المجال للمتعاونين لزيادة تعاملاتهم مع متعاونين مثلهم.

وعادة تعتمد المناهج التطوّرية - بشكل أكبر - على الميمات Memes بدلاً من الجينات الوراثية. "الميم" "Meme" (Dawkins 1989))، عبارة عن الخصائص الثقافية التي تنتقل وتنتشر من خلال الذاكرة والتقليد. ويشرح (Coleman 1982, 267) هذا المصطلح كما يلي: „ينتشر الميم بين الشعوب عندما يحمل في طياته شيئاً، يمكّنه من جذب انتباه الناس أكثر من الخيارات الأخرى الموجودة في الوقت نفسه، تماماً كما تنتشر الجرثومات عندما تتمكن من إصابة جسم الإنسان." ويشير كولمان بهذه الكناية عن الجراثيم إلى أن الميم الأكثر ملائمة، ليست - بالضرورة - هي الأكثر نفعاً للمجتمع ككل. ويستخدم (Boyd and Richerson 1994) الميم في المدخل الأنثروبولجي (علم الإنسان) الذي يفسرون به نشأة وتطوّر الأعراف، ويشيرون إلى أنها تنتشر - تماماً - كالابتكارات.

تعريف: الميم Meme: هي فكرة تربوية أو عادة إجتماعية، وهي تمثل الأفكار أو الآراء التي تنتشر عن طريق التواصل.

تعريف: الأعراف: الميم التي تؤثر على المعايير السلوكية.

وعليه، يمكن تعريف الأعراف بالميم التي تؤثر على معايير السلوك.

ويصف (Boyd and Richerson 1994) التطوّر الثقافي بأنه عملية، تدفعها ثلاث قوى، وهي:

7. الانتقال غير المتحيّز أو المحايد (Unbiased Transmission) خلال مرحلة الطفولة للفاعلين. ويعني ذلك أن الأطفال يشاركون آباءهم القيم والأعراف نفسها. وكلما ظلت معدلات تناسل حاملي الأعراف المختلفة متطابقة، لا يحدث تغيير في تكوين المجتمع.

8. الانتقال المتحيز أو المحزف (Biased Transmission)، يتم ذلك عندما يكبر الأطفال، ويتعرفون على أنظمة مختلفة للقيم والأعراف. وبالتالي، يتأثر هذا النوع من الانتقال بسلوك الاختيار المباشر للفاعلين المعنيين.

9. الاختيارات الطبيعية (Natural Selection)، والتي تعمل مثل

تباين الجينات الوراثية.

ويحاول الكاتبان - هنا - بناء جسر بين منهجين، والذي عادة كان ينظر لهما على أنهما متنافسان، وهما منهج داروين الخاص بالتطوّر الوراثي ومنهج التطوّر الثقافي.

ويشبه الكاتبان Boyd And Richerson الانتقال المتحيّز أو المحرّف للأعراف بانتشار أو تعميم الابتكارات. فكما يمكن أن يكون لدى شخص حرية الاختيار بين استخدام ابتكار معيّن، أو تركه، فهو لديه - أيضاً - إمكانية اختيار الميم Meme التي يفضّلها. ولكن ذلك لا يتفق مع عملية انتشار الميم التي تم شرحها سابقاً. من وجهة نظرنا، إن الفكرة الأساسية هي أن الأعراف لا تخضع للاختيار العقلاني: فالأعراف لها تأثير على المنفعة حتى إن لم يتم تقبلها، أو تم رفضها صراحة لدى الأفراد. كما أن لها - أيضاً - تأثير على منفعة الفرد في حالة عدم وجود أي إمكانية لاختيار السلوك. ولذلك فإن هذا التشبيه مضلّل، وذلك لأن استخدام الابتكارات يخضع لقرارات اختيار واعية، بينما لا ينطبق ذلك على المؤسسات. وبذلك، تظل المعاملات الاجتماعية التي تؤدي إلى انتشار الأعراف غير واضحة، أو مدروسة. وبينما أن لبّ الاهتمام هو شرح وتفسير تلك العمليات على الأخص. يظل هذا المنهج غير مُرض؛ لأنه يعتمد - بالضرورة - على اختيار الأفراد من بين مجموعة متوفرة من الميم التي تتناسب معهم. إذاً؛ يتم افتراض وجود هذه المجموعة المتوفرة التي من الميم التي يتم الاختيار منها، ولكن؛ لا يتم مناقشة نشأة هذا الميم نهائياً.

ويستخدم كثير من ممثلي المنهج التطوّري نظرية الألعاب التطوّرية كأداة للتحليل. وعند مقارنتها بمنهج نظرية الألعاب التقليدية، تتميز نظرية الألعاب التطوّرية بميزة عدم افتراض عقلانية الفاعلين. وعلى العكس: فإن أي طائر أو جرذ يتصرف طبقاً لأسلوب المحاولة والخطأ، فذلك يُعدّ كافياً لهم لاستخدام النظرية. ولكن؛ قد يُعدّ ذلك - أيضاً - من عيوب هذا المنهج، والذي يتجاهل قدرة البشر على إجراء مقارنة ذهنية لفرضيات متنافسة، وتوقّع تبعات التصرفات، إلخ..

2.3.7 توسعات في مفهوم الإنسان الاقتصادي: التكرار أم

السمعة كعامل مفسر؟

في القسم الثاني، تم تحديد مفهوم الإنسان الاقتصادي وفصله عن نماذج السلوك الأخرى، باستخدام مفهوم ضيق للعقلانية، والذي يفترض ضمنياً أن الفاعلين يحاولون تعظيم منفعتهم في كل موقف محتمل. فالقدرة البشرية على اتخاذ خطوة للخلف للتقدم بعدها خطوتين للأمام (التراجع للحصول على بديل أفضل)، لم يتم أخذها في الاعتبار. ويعني ذلك من منظور نظرية الألعاب - أيضاً - أننا نُهمل نتائج المباريات المتكررة. ولكن؛ تم الإشارة سابقاً إلى أن التكرار يزيد من عدد التوازنات الممكنة بدرجة كبيرة (انظر مبرهنة Folk في الفصل الرابع). وينطبق ذلك - أيضاً- حتى وإن تغير أحد الأطراف في موقف التعامل، فيكون لدى المشارك إمكانية الحصول على المعلومات الموثوق بها وغير المكلفة عن سلوك الآخرين في الجولات/المواقف السابقة. وقد رأينا أن التعاون المشروط (على سبيل المثال في صورة „الند بالند" "Tit For Tat") يمثل أحد استراتيجيات التوازن العديدة الممكنة لمباريات معضلة السجين المتكررة. وفي حال توافرت إمكانية الحصول على معلومات موثوق بها وغير مكلفة عن اللاعبين الآخرين، يضرّ السلوك المخالف بسمعة صاحبه، ويقلّل بذلك من فرص إيجاد شركاء للتبادل في المستقبل. وبالتالي، يصبح كل مشارك مُجبراً على حساب إيجابيات المخالفة (الواحدة) في مقابل السلبيات (المتكررة) لعدم توفُر شريك للتبادل في المستقبل.

ولكي يكون للسمعة هذا التأثير، يجب تحقق ثلاث شروط، وهي كالتالي:

10. يؤدي الموقف الراهن إلى تحقيق حد أدنى من الشهرة، ليس - فقط - على مستوى الفاعلين في الموقف.

11. يشترك معظم المراقبين في إدراك الحقائق ذات الصلة؛ أي أن فَهمَهم للموقف شبه متطابق.

12. يتم تقييم الحقائق ذات الصلة بصورة مماثلة، ممّا يعني أن المراقبين يتشاركون الأعراف نفسها التي تُستخدم في تقييم الموقف.

13. ويعني ما سبق - أيضاً - أن السمعة تؤثر بفاعلية على السلوك -

فقط- عندما يتوافر شيئاً مشابهاً للأعراف المعيارية(********). وإن صح هذا التفكير أو المنطق، فذلك يعني أن السمعة لا تكفي لتفسير نشأة الأعراف، وإنما - فقط - تُستخدم لتفسير السلوك المطابق للأعراف.

3.3.7 تفسير مركّب

في الأجزاء السابقة، عرضنا منهجين، يتم استخدامهما من قِبَل العلماء لشرح وتفسير نشأة الأعراف، كما تم نقد كلاهما. ونحاول في هذا الجزء عرض منهج تفسيري ثالث. ولا ندّعي حق الملكية الفكرية لهذا المنهج. ويمكن اعتبار هذا المنهج مركّباً، يدمج التفسيرات القديمة منذ مئات السنين لمفكرين مختلفين.

1.3.3.7 السلوك المنتظم

إذا افترضنا أن شخصاً أبدى في تعامله مع الآخرين انتظاماً في السلوك، تتكون - بالتالي - لديهم توقعات عن سلوك هذا الشخص في المستقبل. ولكن؛ إن خابت تلك التوقعات - وارتبط الأمر عند الآخرين بخرجانيات سلبية- قد يولّد ذلك لديهم مشاعر ضغينة وغضب تجاه هذا الشخص الذي خيّب أملهم. وبالتالي، نحن نفترض أن الفاعلين يكونون التوقعات على أساس الانتظام في السلوك الذي تمت ملاحظته، ويمكن - أيضاً- متابعة هذا الانتظام في السلوك في المستقبل. وبعبارة أخرى، إذا تصرّف الشخص في موقف محدد (مثلاً a) تصرفاً معيناً (مثلاً Xa)، فمن المتوقع أن يستمر في الاستجابة بـ Xa كرد فعل على الموقف a في المستقبل. وبذلك، يُحوّل الفاعلون الانتظام في السلوك الحقيقي أو الفعلي إلى توقعات معيارية، بحدوث الانتظام نفسه في السلوك في المستقبل، لأن ذلك يسهّل عليهم تنسيق سلوكهم. وإذا افترضنا أن البشر لديهم رغبة أساسية في استمرار التعامل والتعرّف على الآخرين، فيكون ذلك من الأسباب الرئيسة وراء الالتزام بالقواعد التي اكتسبت قيمة معيارية، حتى وإن اختلفت بعض الخصائص التي تجعل من تغيير السلوك أمراً مقبولاً.(********)

ويمكن إرجاع الاهتمام بنشأة الأعراف والأفكار المتعلقة بهذا الشأن على الأقل إلى (David Hume 1740/1990). ويقدم (Robert Sugden 1986, 152) تفسيراً حديثاً لهذه الأفكار

قائلاً: „إن رغبتنا في الحفاظ على رضا الآخرين هي أكبر من أن تكون وسيلة لغاية أخرى. فهي تبدو من الرغبات الأساسية لدى البشر. ومن المحتمل أن يكون وجود هذه الرغبة لدينا نتيجة التطوّر الحيوي (البيولوجي)."(********) وهذا التفسير الذي يعتمد افتراض وجود تفضيلات موجودة بالفعل أو فطرية، بالنسبة للنفس البشرية، يمكن انتقاده بأنه غير متناسق، ويتعارض مع المنهج الاقتصادي. ولكن؛ يمكن جعل هذا المنهج أو الاتجاه أكثر وضوحاً بعرض حجّة بسيطة مغايرة. فلنفترض وجود مجموعتين من البشر: أعضاء المجموعة الأولى لديهم تفضيل/رغبة في أن ينالوا رضا الآخرين (أعضاء المجموعة)، بينما أعضاء المجموعة الثانية ليس لديهم هذه الرغبة أو التفضيل. ويؤدي ذلك في المجموعة الأولى إلى تشكيل الأعراف اللازمة لخلق نظام منتج، بينما لا يتم ذلك في المجموعة الثانية. وذلك لأن عنصر الصدق والصراحة يتوافران في المجموعة الأولى، بينما يندر وجودهم في المجموعة الثانية. ومع مرور الوقت، سيتم إزاحة أعضاء المجموعة الثانية؛ ليحل محلهم أفراد من المجموعة الأولى. وفي نهاية المطاف، نجد أن هذا التفسير - أيضاً - لنشأة الأعراف لم يخلُ من الاستعانة بأفكار نظرية التطوّر.

ومرة أخرى، يجب توخي الحذر في استخدام هذه الحجة: فالأعراف قد تختلف بشدة بين المجموعات المختلفة حتى لا نستطيع الجزم بأن الأعراف تتشكّل نتيجة الجينات الوراثية. ولكن؛ يظل من الضروري الأخذ في الاعتبار أن مجموعة الأشخاص التي يبغي المرء رضاها الاجتماعي عادة ما تكون متباينة للغاية. فيجب - بالتالي - تفسير العوامل التي تؤثر على نوعية وحجم المجموعة المعنية (Hoppmann 1990 يتحدث في هذا الصدد عن „نوعين مختلفين من الأخلاقيات").

2.3.3.7 دوالّ المنفعة المتداخلة أو المترابطة

يمكن القول إن التطوّر (الحيوي/البيولوجي) يضمن إدراج المنافع من التدفقات الأخرى كحجة إيجابية في دوال المنفعة.

تعريف: دالّة المنفعة المتداخلة: دالّة للمنفعة، يتم تحديدها بناءً على منفعة الآخرين.

ويبدو لذلك من البديهي الاستعانة بدوالّ المنفعة المتداخلة (أو المترابطة) في النماذج الاقتصادية لشرح وتفسير نشأة الأعراف. ويمكن أن تمثل - أيضاً - دوالّ المنفعة المتداخلة مدخلاً أو منهجاً لشرح سبب الاستعداد الواضح لأطراف ثالثة غير مشتركة، بأن يتولوا مهمة عقاب السلوك المخالف، بالرغم من تكلفة ذلك الدور. وإذا تأثرت منفعة الشخص (Q) سلباً نتيجة السلوك المخالف للشخص (P)، ويتم استخدام منفعة (Q) كدليل إيجابي، أو في دالّة المنفعة الخاصة بشخص ثالث (R)، فقد يصبح لدى الشخص (R) في بعض الظروف رغبة في معاقبة السلوك المخالف لـ(P).

ويفضَل عادة في الاقتصاد استخدام دوالّ المنفعة غير المتداخلة، والتي يكون فيها منفعة الآخرين غير مرتبطة بمستوى المنفعة الشخصية للفرد. فإن تأثرت منفعة الآخرين سلباً، فإن ذلك لا يؤثر على منفعة الفرد مطلقاً، لا بالانخفاض ولا الزيادة.

أما إذا تم استخدم دوال المنفعة المتداخلة (أو المترابطة) يصبح مستوى منفعة (R) ليس دالّة في حزمة السلع (Pr) المتوفرة له فقط، وإنما يصبح دالّة - أيضاً - في حزمة السلع (Pq) المتوفرة لشخص آخر.

(UR = F(Apr+Bpq

وجرى العُرف على افتراض β بصفر؛ أي أن منفعة R لا تتأثر - سواء سلباً أو إيجاباً- بمنفعة Q.

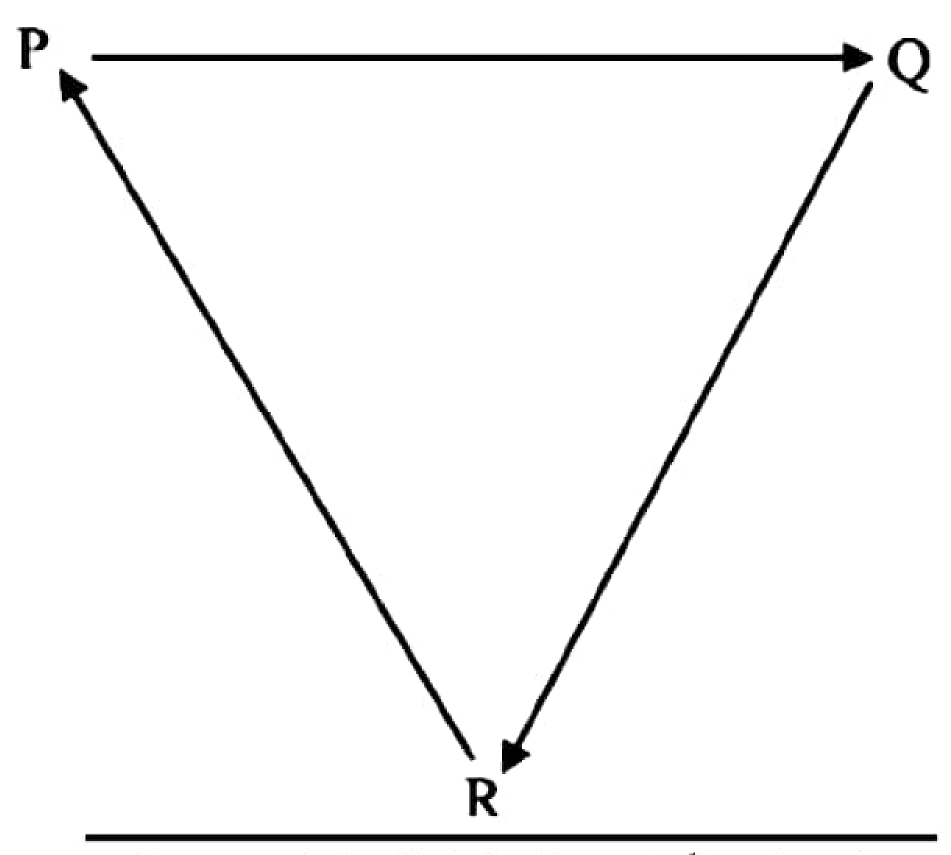
شكل رَقْم 7.2: باستخدام دوالّ المنفعة المتداخلة يمكن تفسير السلوك العقابي المكلّف.

يقوم R بمعاقبة P لاسترجاع فاقد المنفعة لدى Q

يقل مستوى منفعة R نتيجة فاقد المنفعة لدى Q

فاقد المنفعة

سلوك P المخالف يؤدي إلى فاقد في المنفعة لدى Q



واستخدام دوالّ المنفعة المتداخلة له تداعيات بعيدة المدى حتى على جانب العقاب الخاص بالمؤسسات الداخلية: والآن يمكننا شرح العقوبات المكلفة. فعلى سبيل المثال، إذا كانت منفعة شقيقك الأصغر أحد العوامل المؤثرة في دالّة المنفعة الخاصة بك، فإنه يمكنك زيادة منفعتك الشخصية عندما تقوم بمعاقبة زميل أخيك الذي اغتصب منه لعبته. وتتم المعاقبة في إطار نموذج السلوك العقلاني؛ أي عندما تكون تكلفتها أقل من العائد المتوقع الذي سيحصل عليه الأخ. ويرتبط احتمال تنفيذ العقوبة بوزن منفعة الآخرين في دالّة منفعة الفرد، وكذلك آليات العقاب المتوفرة له. وجرى العُرف على تصوير الإنسان الاقتصادي على أنه يعمل في عزلة لتعظيم منفعته الشخصية. وإذا أمكن تحديد الشروط التي يُستخدم لها دوالّ المنفعة المتداخلة، فقد يساعد مثل هذا التطوير المناسب لذلك المنهج على شرح نشأة جانب المعاقبة في المؤسسات من النوع الثالث. والتحوّل من دوالّ منفعة غير متداخلة إلى دوالّ منفعة متداخلة، يمكن تبريره بأنه يساعد على زيادة القدرة التفسيرية والتنبؤية لتلك النماذج. ولكن استخدام هذه الدوالّ - أيضاً - يثير عدد من التساؤلات الجديدة. فيجب - على سبيل المثال - تقييم أهمّية منفعة الأفراد (المجموعات) الأخرى في دالّة منفعة الفرد الشخصية.

3.3.3.7 أعراف التعاون

تنص مبرهنة فولك على أن التعاون قد ينشأ في المباريات المتكررة حتى مع وجود مستوى مرتفع من الخلاف. وتتفاوت قدرة المجموعات المختلفة على التعاون بنسبة كبيرة. وقد نستنتج من ذلك حدوث عملية تعلّم واستفادة. فكلما زادت قدرة مجموعة من الأفراد على تنسيق سلوكهم في المباريات بدون أو مع وجود قليل من الخلافات، كان لديهم القدرة - تدريجياً - على حل مباريات، في ظل وجود مستوى أعلى من الخلاف على خطوات، عندما يقومون بالتعاون فيما بينهم. وهذه الفرضية تعتمد على فكرة بسيطة، وهي أنه: كلما كان الخلاف متأصلاً في المباراة، زادت خطورة التعرّض للاستغلال من الخصم. ولكن؛ إن كان أعضاء المجتمع قادرين على التعاون لحل مباراة بدرجة خلاف K، يصبح احتمال التعاون في مباراة بدرجة خلاف $\kappa + \varepsilon$ أعلى مما سيكون عليه في حالة عدم قدرة المجتمع على حل المباراة الأولى تعاونياً (ويحتوي كتاب Axelrod 1970 على أجزاء تتعلق بحجم الخلاف في المباريات).

وتنص الفرضية التي تم شرحها - الآن - على أن تطوّر الأعراف قد يكون مرتبطاً بمسار معين. واحتمال نشأة وتنفيذ عُرفاً تعاونياً في أحد المواقف يعتمد على الخبرة السابقة لأفراد المجتمع على حل مواقف تعاونية أخرى. وقد تُذكّرنا تلك الفرضية - أيضاً - بضرورة عدم تجاهل الجانب الإدراكي أو المعرفي. فقد يرى المشاهد الخارجي موقفين على أنهما متطابقان، بينما يكون إدراك المشاركين أو الفاعلين أنفسهم للمواقف مختلف تماماً. وعليه، قد تتباين درجة الخلاف الناتجة عن ذلك، وأيضاً احتمالية حل المباراة تعاونياً.

وتتشابه هذه الفرضية عن نشأة الأعراف بدرجة كبيرة مع تفسير عالمة الاجتماع الإسرائيلية (Edna Ullamn-Margalit 1978, 121-127). وهي تناقش ما يُسمّى بـ „مباراة صيد الغزلان" على أنها مباراة درجة الخلاف فيها تتراوح ما بين المباريات التنسيقية ومبارايات معضلة السجين، وتقول - أيضاً - إن معضلة السجين يمكن تحويلها إلى مباراة صيد غزلان في حالة: „أولاً توافر توقّع عام بأنه يمكن تحقيق استقرار سلوك المشاركين

أو الفاعلين بالممارسة أو العادة، وثانياً وجود نقطة بداية مناسبة يمكن منها بأي حال بدء التعاون."

وقد اكتسبت المباراة هذا الاسم من القصة التالية: يتطلب صيد الغزلان تعاون اثنان من الصيادين. يقوم الأول بحصار الفريسة، مما يتيح للثاني فرصة قنص الفريسة. وإن لم يتعاون الاثنان على هذا النحو لا تكون النتيجة خسارة الاثنين، فكل منهما يستطيع صيد أرنب. وعلى الرغم من أن صيد غزال أفضل - بالطبع - من صيد أرنب، إلا أنه يظل من الأفضل العودة إلى المنزل بأرنب عن عدم صيد شيء على الإطلاق. وفي حالة قيام الصياد الآخر بصيد أرنب، فلا يصح الاعتماد على التعاون. وتأخذ مصفوفة العائد لهذه المباراة الشكل التالي (القيمة الأولى في كل خانة هي العائد الأفقي، والقيمة الثانية هي العائد الرأسي):

المصفوفة 7.1: مباراة صيد الغزلان

	س١ (الغزال)	س٢ (الأرنب)
ص١ (الغزال)	٣ ٣	صفر ٢
ص٢ (الأرنب)	٢ صفر	٢ ٢

وعلى خلاف مباراة معضلة السجين، لا تتمتع هذه المباراة باستراتيجية غالبة، مما يعني أن السلوك المثالي لـ (ص) يرتبط بسلوك (س)، والعكس صحيح. وتتمتع المباراة بتوازنين متماثلين من توازنات ناش في الاستراتيجيات الخالصة، وهما (ص1، س1) و(ص2، س2). ويبدو من النظرة الأولى أنه من السهل الانتقال من التوازن غير التعاوني (ص2، س2) إلى التوازن التعاوني (ص1، س1) الذي يفيد كلي الصيادين بشكل أكبر. ولكن؛ يرتبط وصول كل صياد إلى هذا التوازن على تعاون الصياد الآخر، بينما يكون كل منهم حز التصزف في الاستراتيجية غير التعاونية، ويحصل على عائد 2 (أي الأرنب). وفي النقاش حول هذه المباراة يصف (Binmore 1994, 120-25) اللاعبين الذين ينجحون في التعاون وتنسيق سلوكهم على أساس (ص1، س1) بأنهم تعلموا الثقة في بعضهم البعض.

أصل مباراة صيد الغزلان

يرجع أصل مباراة صيد الغزلان التي تم شرحها - الآن - إلى

الفيلسوف السويسري جان جاك روسو (1755/1798). ففي الجزء الثاني من كتابه "دراسه في أصل وأسس التفاوت بين البشر" نستطيع أن نقرأ ما يلي:"على هذا النحو، كان البشر غير مدركين للمسؤوليات المتبادلة والميزة في الالتزام بها، إلا - فقط - في الحدود التي تسمح بزيادة الفائدة القريبة والملموسة، لعدم تمتعهم ببُعد النظر، وعدم اهتمامهم بالتخطيط للمستقبل البعيد، فلم ينشغلوا بالتفكير ولا التدبير حتى لليوم التالي. فإذا تعلق الأمر بصيد الغزلان، يشعر كل فرد من الصيادين - فعلاً - بوجوب الالتزام بمكانه. ولكن؛ إذا مرّ أرنب بالصدفة بجانب أحد الصيادين، الكل سيتوقع - دون أدنى شك - قيام هذا الصياد - دون تردد - بمطاردة الأرنب، وعدم الاكتراث لتركه زملائه يخفقون في الحصول على صيدهم طالما حصل هو على الأرنب."

وتنص الحجة - هنا - على أن اللاعبين يحرصون - فقط - على التعاون في المباراة ذات المستوى المرتفع من الخلاف في حالة انتمائهم لمجتمع، يعترف - عموماً - بالتوازن (ص1، س1) على أنه السلوك الطبيعي السائد. ولكننا - بذلك - نترك الأساس الصلب لنظرية الألعاب؛ لأن هذه الحجة بأن حل المباراة يعتمد على حلول مباريات أخرى، لا ترد في مصفوفة المباراة هي قيد التحليل.

وفيما يلي تلخيص للحجة التي تم وضعها حتى الآن:

14. قد ترقى قواعد القرار الفردي أو العادات إلى مرتبة الأعراف.

15. قد يبدو من المعقول والمنطقي العمل بدوالّ المنفعة المتداخلة. وتجدر الإشارة إلى أن نوع وعدد الأطراف الذي تمثل منفعتهم عاملاً إيجابياً في دالّة المنفعة الخاصة بالفرد هو متغير، قد يتغير باستمرار، لذلك يلزم شرحه.

16. قد يكون تطور الأعراف التعاونية مرتبطاً بمسار محدد. كلما زاد استقرار هذه الأعراف في المباريات ذات مستوى خلاف محدد، زادت قدرة أعضاء هذا المجتمع على التعاون في المباريات ذات مستويات الخلاف المرتفعة.

وحتى الآن، لم يتم الاهتمام بالقدر الكافي بمعالجة ودراسة نشأة جانب العقاب في المؤسسات الداخلية من النوع الثاني،

والتي قد تتمثل في الإحساس بالذنب أو المعاناة النفسية، الذي ينشأ حتى في حالة التأكد من وضمان عدم ملاحظة المخالفة.

4.3.3.7 عن جانب العقاب

يشير (Dennis Mueller 1986) إلى أن الأطراف أو الفاعلين الذين اعتادوا على التعاون تحت التهديد بالعقاب عادة ما يستمرون في التعاون فيما بعد حتى في ظل غياب التهديد بالعقاب. وقد تكون هذه الفكرة مفيدة في شرح انتقال المؤسسات الداخلية من النوع الثاني. ويقترح موللر تغيير فرضية سلوك „الأنانية العقلانية" المستعملة في الاقتصاد، والاعتماد على فرضية „الأنانية التواؤمية أو التكيفية" كسلوك بديل. ويقصد موللر بهذا ضرورة أخذ النتائج المكتسبة من علم النفس في الاعتبار. ويعد القول بأنه من الضروري تربية الأطفال على الالتزام بالمعايير، مهما كانت التكاليف، تنازلاً عن المنهج الاقتصادي. وتنص الفرضية الأساسية للاقتصاد على أن أي سلوك اختياري ينبع من الحوافز المناسبة. ومن هنا يصبح لدينا مبرر لتقديم نموذج سلوكي من مرحلتين. في الخطوة الأولى من هذا النموذج يتم تصنيف مشكلة القرار المعنية. وإذا كانت تكاليف الالتزام بالأعراف قليلة، تصبح هناك فرصة كبيرة أن يلتزم الفرد بهذه الأعراف. وذلك يعني - إذن - عدم تطبيق مفهوم تعظيم المنفعة الفردانية المتعارف عليه في منهج الاختيار الرشيد. وكلما ارتفعت تكلفة الالتزام بالأعراف، ارتفعت احتمالية تطبيق الفرد برشادة لحساب التكلفة والمنفعة على مشكلة القرار. وأصبح من الواضح أن المشكلة تكمن في تحديد مدى انتظام الانتقال من عملية اتخاذ قرار إلى أخرى (انظر - أيضاً - Kliemt 1991, 199).

وقد قدم (Lindenberg 1992) منهجاً، يعتمد فيه سلوك المشاركين أو الفاعلين لاتخاذ القرار على تصنيفهم للموقف الراهن الذي يستلزم اتخاذ القرار فيه. ويفترض ليندنبرغ ضرورة أخذ ثلاثة أهداف جوهرية في الاعتبار:

17. المكسب
18. الالتزام بالأعراف
19. تفادي الخسارة

وتجدر الإشارة إلى أنه بناءً على الإطار العام الذي يشكّل به الفرد موقف اتخاذ القرار تصبح أحد هذه الأهداف في المقدمة. والمواقف التي يطغى فيها هدف الالتزام بالأعراف على الأهداف الأخرى تكون من المواقف التي يلتزم فيها الأطراف باتباع القواعد دون الخوف من العقاب في حالة المخالفة. والسؤال الملح - الآن - يجب أن يكون حول إمكانية التحديد الدقيق لنوع الهدف الذي يتصدر كل موقف. وعند الإجابة عن هذا السؤال، يمكن استخدام هذا المنهج للتنبؤ بسلوكيات محددة.

5.3.3.7 رؤية مستقبلية

تم في العديد من المحاولات لتفسير نشأة المؤسسات الداخلية افتراض وجود متغيّرات تفسيرية مسبقاً مثل القيم المشتركة. ومن الطبيعي، التحوّل للخطوة التالية والسؤال مرة أخرى عن إمكانية تفسير نشأة تلك القيم (أيضاً بالاستناد إلى الأدوات الاقتصادية). وفي السنوات الأخيرة، توصل عدد كبير من العلماء إلى قناعة أن استخدام المنهج الاقتصادي للإجابة عن هذا السؤال غير كافٍ، ومن الضروري الاستعانة برؤى من علوم أخرى مثل العلوم المعرفية. وقد تم الذكر سابقاً، أن إدراك الأطراف الفاعلين للمواقف بشكل مماثل هو شرط أساسي لنشأة القيم المشتركة والأعراف. ويشغل هذا التساؤل اهتمام روّاد أو ممثلي العلوم المعرفية، ولذلك نحن نأمل في تعلّم شيئاً منهم في هذا الصدد.

4.7 التداخل بين المؤسسات الداخلية والخارجية

حتى الآن، تم تقديم التفسير الاقتصادي لنشأة الأعراف. ولكن؛ لم يتطرّق الحديث إلى إمكانية تأثير المؤسسات الخارجية المتواجدة على تطوّر الأعراف. ولدراسة هذا الأمر يلزم توضيح مدى اهتمام المؤسسات الخارجية بتشجيع السلوك الملتزم بالأعراف؛ أي السلوك المطابق للمؤسسات الداخلية. وإذا كان الالتزام بالسلوك المطابق للأعراف باهظ التكلفة، فمن المتوقع اندثاره مع مرور الوقت. كما هو الحال عندما يمثل السلوك الملتزم بالأعراف مخالفة للقوانين؛ أي للمؤسسات الخارجية. فقد كان من السائد لزمن طويل اللجوء للمبارزة بالمسدسات في الغرب كطريقة "لحل" الخلافات والصراعات. وكان هناك عدداً من المؤسسات الداخلية يعكس للمشاركين مدى مناسبة ومواءمة المبارزة

بالمسدسات، وأي سلوك عليهم الالتزام به، إلخ. ويمكن للحكومات التخلص من مثل هذه المؤسسات عن طريق فصل كل مَن يشارك في مثل هذه المبارزات من الخدمة الحكومية أو عدم تعيينه من الأساس.

ومن ناحية أخرى، قد تكون تكلفة تنفيذ القوانين التي تناقض أعراف غالبية المجتمع مرتفعة للغاية، مما قد يستلزم مواكبة بعض المؤسسات الخارجية للمؤسسات الداخلية لتتفق معها.

ويشير كل من (Miegel, Grünewald And Grüske 1991) في دراسة تطبيقية لهم إلى أثر المؤسسات الخارجية على تحوّل المؤسسات الداخلية. وتدور الدراسة حول السؤال عن كيفية تفسير الاختلافات في مستوى التنمية الاقتصادية في المناطق المختلفة من دولة ألمانيا. ويختبر العلماء - بدقة - في هذه الدراسة ما يُطلقون عليه اختلافات „ثقافة الاقتصاد والعمل"، والتي تعني التصورات الخاصة بالجوانب الاقتصادية للمعيشة، وأيضاً الخاصة بالعمل. وما يهم - هنا - في هذه الدراسة هو الجزء الخاص بملاحظة أن بلورة قوانين الميراث (التي تمثل مؤسسة خارجية) قد يؤدي إلى تصورات مختلفة، الأمر الذي قد يؤدي - أيضاً - (باستخدام مصطلحاتنا سابقة الذكر) إلى مؤسسات داخلية مختلفة. على سبيل المثال، كان في دولة ألمانيا شكلين من ميراث الأراضي الزراعية، من ناحية الميراث المتكامل، ومن الناحية الأخرى الميراث المقسم.

في حالة الميراث المتكامل، يحصل وريث وحيد من العائلة على المزرعة أو الأراضي الزراعية كاملة. ويتفهم الوَرَثَة الآخرون أهمّية عدم تقسيم المزرعة. وغالباً ما كان يستمر الوَرَثة المحرومون في العمل في المزرعة كأيدي عاملة. وقد أدى هذا الترتيب المؤسساتي إلى نتيحتين: أولاً، ظل متوسط حجم الأراضي الزراعية كبيراً، ثانياً، لم يزداد عدد السكان؛ لأن المحرومين من الميراث لم يكن لديهم المقدرة على تأسيس عائلة خاصة بهم والوفاء باحتياجاتها المادية.

وكما يدل مصطلح الميراث المقسم، يتم تقسيم المزرعة أو الأراضي الزراعية إلى أجزاء متساوية على أصحاب الحق في

الميراث. ويترتب على ذلك نتائج مختلفة تماماً: فالعائد من الأراضي الزراعية المقسمة أصبح قليلاً حتى صار من الصعب الاعتماد عليها كمصدر دخل وحيد للعائلة. كما ارتفع عدد السكان؛ لأن أغلب الوَرَثَة كوّنوا العائلات الخاصة بهم. وقد ساعد هذان العاملان مجتمعين على زيادة الحافز للبحث عن مصادر رزق بخلاف النشاط الزراعي؛ أي في الحِرف أو المهن. ومن ناحية أخرى، أدى هذا الترتيب المؤسساتي - أيضاً - إلى زيادة عدد مالكي العقارات. وتستنتج الدراسة من ذلك أن تصورات القيم لدى العديد من البشر تأثرت تأثراً ملحوظاً؛ لأنهم جمعوا خبرات مبكرة عن الفرص والمخاطر المرتبطة بالملكية الخاصة المنتجة. وتشير الدراسة - أيضاً - إلى أن: „نتيجة لهذا الترتيب المؤسساتي فقد نشأ سلوكاً أساسياً مكّن الأفراد في مناطق التركات المقسمة من الاستيعاب السريع لنمط السلوك الرأسمالي الصناعي. ولذلك كان من الطبيعي استنتاج أن الميراث المقسم يشجّع الاقتصاد الصناعي في المنطقة المعنية، وكذلك تأثر فكر وتصوّر مجموعات الأفراد المعنية بالتقسيم واسع النطاق للتركات بتصوّر الاقتصاد المهني، مقارنة بالمجموعات الأخرى التي ساد لديها حق الميراث المتكامل.“

وفي كثير من الأحيان، يُشار إلى أن الدولة المتوسعة في الرفاهة تؤدي إلى تراخٍ في أعراف التضامن. فعندما تقوم الدولة برعاية مَن لا يقدرون على توفير دخل خاص بهم، تزول جدوى الاشتراك والتطوّع في مجموعات خيرية. وعلى المدى الطويل، من المتوقع انخفاض أعداد الأعضاء في تلك الجمعيات الخيرية، واختفاؤها تماماً فيما بعد. وقد يمثل ذلك استجابة رشيدة للظروف المتغيّرة.

5.7 أسئلة مفتوحة

تم في هذا الفصل عرض الأمثلة لإمكانية تأثير المؤسسات الخارجية على تطوّر المؤسسات الداخلية بوضوح. ولكن؛ لا يمكن للأمثلة أن تحل محل النظرية الدقيقة. وحتى الآن، نحن لا نمتلك مثل هذه النظرية. وتطوير مثل هذه النظرية عملية ليست سهلة؛ لأن العلماء يعتادون على الفصل الخالص ما بين المتغيرات التابعة، والأخرى المستقلة. ولكن؛ يتضح لنا - هنا - إمكانية وجود تفاعل متبادل. فالمؤسسات الداخلية يمكنها التأثير على تطوّر المؤسسات

الخارجية، وفي الوقت ذاته، يمكن للمؤسسات الخارجية أن يكون لها انعكاس أو صدى على المؤسسات الداخلية. وبلا شك، نحن هنا بصدد علاقة معقدة، تستلزم المزيد من التحليل.

وما يزال الطريق طويلاً حتى يمكن التوصل إلى "نظرية اقتصادية مكتملة عن نشأة وتغير المؤسسات الداخلية". وقد حاولنا في هذا الفصل مجدداً وضع بعض الأحجار الأساسية التي يمكن الاعتماد عليها لبناء مثل هذه النظرية.

وحتى إن لم يتوفَّر لدينا الآن نظرية مكتملة لشرح تغير المؤسسات الداخلية، فما يزال يبدو من الممكن - أيضاً - استخلاص بعض النتائج للسياسة الاقتصادية على أساس المعلومات المحدودة المتاحة. ويشمل ذلك وجهة النظر القائلة بأن تطوّر المؤسسات الداخلية يتم في الغالب بشكل عفوي، وعادة ما يصبح التغيير من خلال التدخل المتعمد للسياسة الاقتصادية غير ممكن. ومن ناحية أخرى، سبق الذكر أن بعض المؤسسات الخارجية قد يكون لديها عواقب، يمكن التنبؤ بها على بعض المؤسسات الداخلية. وإن كانت المؤسسات الداخلية مهمة للتعاملات التي تتم في المجتمع، فيكون تغييرها على أنسب الفروض، بسبب تغير في المؤسسات الخارجية. وقد تم الإشارة باستمرار إلى أن عدم التوافق بين المؤسسات الداخلية والخارجية يؤدي إلى ارتفاع تكاليف المعاملات. ويمكن - مما سبق - طرح توصيات للسياسة الاقتصادية بضرورة عدم وجود اختلاف حاد بين المؤسسات الخارجية (القابلة للتغيير بمعرفة السياسة) والمؤسسات الداخلية.

ويركّز الجزء الرابع من هذا الكتاب على دراسة التبعات على نظرية السياسة الاقتصادية من منظور الاقتصاد المؤسساتي الجديد بالتفصيل.

أسئلة

20. اذكر أمثلة أخرى لسلوك عقلانية الفيم!

21. استناداً لمثال التدخين في الجزء الثاني، فكّر في الخرجانيات التي قد يتعرض لها الفاعلون أو المشاركون في الموقف التالي: شخص مصاب بنزلة برد شديدة، يجلس في القطار بجانب راكب، يتحدث في الهاتف بصوت مرتفع ودون انقطاع.

22. اذكر أمثلة على نشأة الأعراف الفعلية نتيجة للمخالفات السلوكية!

23. فكّر في ما هي المحددات التي قد تكون بالغة الأهمّيّة بالنسبة لنشأة المؤسسات، ويتحتم تجاهلها في إطار نظرية الألعاب التطوّرية.

24. لماذا لا تكفي الإشارة إلى التكرار والسمعة لتفسير النشأة الأولى للأعراف؟

25. وضّح باستخدام مثال من اختيارك التفسير الوارد في الجزء 7.3.3 عن نشأة الأعراف!

الأدبيات

- يقدم (Dahrendorf 1967) رؤية نقدية عن الإنسان الاجتماعي.

- المساهمات الألمانية في تقديم مقدمات عن نظرية الألعاب التطوّرية تُعدّ نادرة الوجود. وقد تُعدّ الكُتُب التي تم عرضها صعبة الفَهم، مثل (Amann 1999). ولتقديم فكرة أولية عن نظرية الألعاب التطوّرية، يمكن الاستعانة بالمقدمات الواردة في مجلات الطلبة، والتي تصدر من وقت لآخر. وقد يكون - أيضاً - النظر في (Vilks/Clausing 1999) أو (Steven/Otterpohl 2000) جديراً بالاهتمام.

- اهتم (Jack Knight) في العديد من كُتُبه بنشأة وتحوّل المؤسسات الداخلية. ونذكر هنا - فقط - كتاب „المؤسسات والصراع الاجتماعي" (1992). وفي هذا الكتاب، يشدد الكاتب على أهمّيّة السلطة في نشأة وتطوّر المؤسسات.

- ويتناول المرجع (Voigt 2002) الصلة بين المؤسسات الداخلية والحكومات الديمقراطية.

- ويعمل (Alston and Schapiro 1984) على تحليل أسباب وتبعات حقوق الميراث في الولايات المتحدة الأمريكية؛ حيث يتم في الشمال اتباع نظام الميراث المقسم، بينما في الجنوب، يُتبع نظام الميراث الكامل لأكبر الأبناء. وكان ذلك حسب تصوّرهم يتفق مع الكفاءة الاقتصادية؛ لأن حجم المزرعة المثالي في المقاطعات الجنوبية أكبر بكثير عن مثيله في الشمال. وحجة (Bertocchi 2006) أن التحوّل من نظام توريث الابن الأكبر إلى التقسيم العادل، يصبح أنسب عندما يسود التطوّر الصناعي في الدولة، ويحل رأس المال كأهم عامل إنتاج محل الأرض.

********) قامت خبيرة الفلسفة الاجتماعية الإسرائيلية Edna Ullmann-Margalit (1977,8) بوصف محاولة شرح نشأة مؤسسات بعينها بالحماقة، كما هو الحال في محاولة شرح أصل مزحة بعينها.

********) معيارية هنا تعني: الأولية، الأكثر أهمية، الرئيسة.

********) وهناك نص مشابه من (Majeski 1990, 276): „لا تُعدّ القاعدة - والتي تصبح فيما بعد عُرفاً - التي يحاول أحد الأفراد داخل المجموعة تنفيذها لأول مرة عُرفاً. فهي تُعدّ قراراً فردياً سيادياً، ويتحول هذا القرار إلى عُرف عندما يقوم أفراد المجموعة بالاعتراف بهذا القرار استناداً إلى التطبيق السابق، أو يقوم الفرد نفسه صاحب القرار بإعلان هذا القرار على أنه السلوك المناسب والمنتظر من أفراد المجموعة؛ أي أن القاعدة الفردانية تتحول إلى عُرف عندما تستقر القاعدة داخل المجموعة، ويقبلها الأفراد على أنها الاختيار المعقول.“

********) وهناك العديد من الفرضيات الشبيهة يُعبّر عنها كل من: Weber 1922/1985, 191f.) ، (Friedrich A. Hayek 1973, 96) ، (William Graham Sumner 1906/1992, 358) ، (D. Lewis 1969, 99). ويمكن التتبع التاريخي لتلك الأفكار وصولاً إلى القواعد الأخلاقية لأرسطو.

الجزء الرابع: تبعات السياسات

٨. حول أهمّية وجود نظرية معيارية

1.8 مقدمة

اهتمت الأجزاء الثلاثة الأولى من هذا الكتاب بالأسئلة الوضعية التالية: في الجزء الثاني (الفصول من الثاني إلى الخامس) كان السؤال عن أثر المؤسسات المختلفة على المتغيّرات الاقتصادية الهامة. وفي الجزء الثالث (الفصلان السادس والسابع)، كان السؤال عن كيفية تفسير نشأة وتغيير المؤسسات، من خلال الاستعانة بالأدوات الاقتصادية. أما في الجزء الرابع والأخير من هذه المقدمة عن الاقتصاد المؤسسي؛ نحاول الإجابة عن بعض الأسئلة المعيارية مثل: ما هي المؤسسات التي يجب تطبيقها؟ وما هي المؤسسات التي يمكن تقنينها؟ وما هي آليات تحقيق ذلك؟ وذلك في إطار الفصلين الثامن والتاسع. ويدور الفصل التالي حول السؤال عن تبعات الاقتصاد المؤسساتي على السياسة الاقتصادية ونظرية السياسة الاقتصادية. ولا بد من وجود أساس معياري قبل إعطاء النصائح حول السياسة الاقتصادية. وعليه، يوضح هذا الفصل ضرورة وإمكانات مثل هذا الأساس المعياري.

رأينا في الثلاثة فصول الأولى أن المؤسسات قد يكون لها أثر على خلق الثروة. فوجود حقوق الملكية الخاصة، وإتاحة الفرصة لإمكانية تبادل الملكية بحرية، يمكن أن تسبب أثراً إيجابياً كبيراً على مستوى الرفاهة الاقتصادية. ولكننا نلاحظ وجود عدد كبير من المؤسسات التي تعمل على تقييد الحرية الشخصية (أو حرية التعاقد). إذاً؛ ما هي الحجج لمثل هذه القيود؟ هل من الممكن أن يكون هناك حاجة لتقييد الحرية الشخصية (أو حرية التعاقد)، من أجل ضمان استمرارهما على المدى الطويل؟ هل لدينا حجج وجيهة لمنع عقود الرق، والتي يمكن - في نهاية المطاف - تفسيرها على أنها تقييد لحرية التعاقد؟ ويمكننا طرح تساؤل - أقل حدة - عن الحجج التي تؤيد قيد حقوق التصرف في الملكية الخاصة، مثلاً في صورة وضع معايير للإنتاج أو الرقابة على عمليات الاندماج.

ونستكمل هذا الفصل على النحو التالي: تهتم الفقرة التالية بتحديد مفهوم النظرية المعيارية. ثمّ تعرض الفقرة الثالثة الحجج التي تساعد على

تحديد ما إذا كانت مؤسسة بعينها (أو مجموعة من المؤسسات) يمكن اعتبارها شرعية أم لا. أما الفقرة الرابعة؛ فتتناول بعض المتطلّبات للنظرية المعيارية، والتي تنشأ عن افتراضات وأفكار الاقتصاد المؤسساتي الجديد، وبذلك تختلف عن النظرية المعيارية المعمول بها.

2.8 ما هي النظرية المعيارية؟ وإلى أي مدى، يمكن استخدامها؟ (********)

أشار ماكس فيبر في بداية القرن العشرين في العديد من الدراسات أن الأحكام التقيمية لا يمكن أن تكتسب مكانة علمية. ومنذ ذلك الحين، ارتبطت قيمة الحرية العلمية والتحرر من الأحكام التقيمية باسمه. فقد كتب في "أرشيف علم الاجتماع والسياسة الاجتماعية" (1904, 151) ما يلي: "إن العلم التجريبي لا يمكن أن يعلّم أحداً ما الذي يجب أن يفعله، وإنما - فقط - ما يستطيع، وفي ظل ظروف معينة، ما يريد". وقبل توضيح الحاجة إلى النظرية المعيارية، يجب مناقشة الحجج التي تنفي المرتبة العلمية عن النظرية المعيارية.

الأحكام التقييمية هي مقولات، تعبّر عن الكيفية التي يجب أن تكون عليها الأمور، وليس عن حالتها الفعلية. وبينما يكون من الممكن الاختبار التجريبي للمقولات الفعلية والمصطلحات - التي تم الاتفاق حولها - فإن الأمر ليس كذلك، بالنسبة للمقولات المعيارية/التقيمية. فالهدف من "العلم" هو البحث عن "الحقيقة"، ويتم وصف المقولات بأنها حقيقية عندما تتطابق مع الواقع (يعود مصطلح "الحقيقة" إلى الفيلسوف Alfred Tarski (1902 - 1983) في حديثه عن „نظرية توافق الحقيقة")، ومن ثمّ؛ لا يمكن احتساب المقولات المعيارية داخال مجال العلم؛ لأنها لا تعكس الحقيقة، ولكنها تعبّر عن التصورات المعيارية لأصحابها.

ولعل السؤال الذي يبدر للأذهان حالياً هو „لماذا نتحدث - إذاً - في هذا الفصل عن الحاجة إلى نظرية معيارية؟" والإجابة - باختصار شديد - هي: عندما لا يكتفي علماء الاقتصاد بالفرضيات العادية من نوعية „في حالة وجود (X) لابد من تحقق (Y)" وشرح الواقع كما هو، وإنما يهتمون بتقديم المقترحات عن كيفية تحقيق الأمور بشكل "أفضل" و"أكثر كفاءة"، فإنهم يحتاجون - وقتها - إلى إطار مرجعي أو "معيار"، يمكن على أساسه قياس الحالة الراهنة، واكتشاف الانحرافات بين ما يجب أن يكون، وما هو كائن بالفعل، ومن ثمّ؛ اقتراح كيفية الحد من هذه الانحرافات.

والسؤال الآن هو كيفية الوصول لمثل هذه المقولات المعيارية. من المؤكد أن هناك قيماً معينة يمكن تفسيرها من خلال قيم أخرى أساسية، أو أعلى مرتبة؛ مثال على ذلك ما يلي: "يجب على الحكومة الفيدرالية الاستمرار في مساندة المقاطعات مادياً؛ لأن ذلك يُعدّ من متطلّبات العدل". فهذه المقولة التقيمية تنبع من عُرف عام، من الواضح وجود إجماع عام حوله، ألا وهو العدل. وسوف تعرض الفقرة القادمة فكرة "الإجماع العام" على نحو أكثر تفصيلاً. وفي البداية، تجدر الإشارة إلى أننا نصل هنا إلى معضلة التعليل المطلق المعروفة لدى الفلاسفة منذ آلاف السنين تحت مُسمّى "Agrippas Trilemma". وقد قام Hans Albert بنشرها بين الاقتصاديين تحت مسمّى „Münchhausen-Trilemma". ويشير مصطلح Trilemma أي „المعضلة" إلى أن الأمر يدور حول مشكلة غير قابلة للحل. فعند محاولة تأسيس وتعليل قيم وأعراف باستخدام قيم وأعراف أخرى أساسية، يصبح الفرد أمام ثلاثة خيارات غير مرضية: الدخول في دائرة منطقية („تعليل" بعض القيم بأخرى أقل أساسية)، أو الدخول في استنتاج لا نهائي (أي الاستمرار إلى ما لا نهاية في الإشارة إلى القيمة الأساسية)، أو إيقاف العملية تحت دعوى العقيدة. إذاً؛ يكون الاختيار ما بين ثلاثة اختيارات غير مرضية.

وسنحاول - في الفقرة التالية - التعرف على كيفية ممارسة الاقتصاد المؤسساتي المعياري على نحوٍ مُرض. ولكن؛ قبل ذلك، يجب الإشارة إلى مصدرين لخطورة النظرية المعيارية، وأيضاً إلى إمكانات توظيف النظرية المعيارية بشكل وضعي:

1. يتعرّض كثير من المفكّرين لخطر المغالطة الطبيعية، والتي تشير إلى المحاولة الخاطئة لاستنتاج ما يجب أن يكون عليه الشيء من الواقع الحالي. ووفقاً لهذا الرأي، فإنه لا بد من وجود أسباب وجيهة لكون الشيء على حالته القائمة. وقد قام ديفيد هيوم بنقد هذا الموقف صراحةً.

2. كذلك، يتعرّض الاقتصاديون لمغالطة الأدوات. في هذه الحالة، لا تنبع المقولات المعيارية من العلماء، ولكنها تأتي - على سبيل المثال - وفقاً لمتطلّبات السياسة، ويكون على علماء الاقتصاد في تلك الحالة تحديد الوسائل التي يمكن استخدامها للوصول للأهداف المحدَدة سلفاً، بأفضل طريقة

ممكنة. وقد قام Gunnar Myrdal بنقد هذا المفهوم في ثلاثينات القرن العشرين. فهذا المفهوم يوحي بأن الوكلاء أنفسهم خالين من القيمة. أما إذا كان للوكلاء قيمة ذاتية؛ يصبح تقاسم المهام على النحو السابق ذكره غير قابل للتنفيذ.

ننتقل - الآن - إلى إمكانات توظيف النظريات المعيارية بشكل وضعي. يشير (Streit 1991, 2000) إلى أنه لا بد من التمييز جيداً بين المقولات التقيمية والمقولات عن القيم. فالمقولات التقيمية يمكن وصفها ودراستها من خلال علاقتها ببعضها البعض. وبهذه الطريقة، يمكن اكتشاف المقولات التقيمية التي يتم إطلاقها على أنها مقولات علمية. وعادة ما يُسمّى ذلك - أيضاً - بالنقد الفكري.

3.8 اثنان من المفاهيم المعيارية المتنافسة

1.3.8 نهج الرفاهة النظري

ظهرت النظرية المعيارية السائدة في الاقتصاد منذ حوالي مائة عام فيما يُسمّى نظرية الرفاهة. ويهدف علماء اقتصاد الرفاهة إلى تعظيم دالّة الرفاهة الاجتماعية في ظل القيود المفروضة، مما يعني تحقيق التخصيص الأمثل. ويقوم علماء اقتصاد التخصيص إلى دراسة تخصيص السلع وعوامل الإنتاج على الأفراد وعمليات الإنتاج. وإذا "فشل" السوق في تحقيق التخصيص الأمثل، ينادي علماء الاقتصاد - عادة - بتدخل الحكومة الذي يجب أن يؤدي - على الأقل - إلى الاقتراب من هذا التخصيص الأمثل. ونظراً لتركيز هذا النهج على فكرة "التخصيص الأمثل"، فإنه من الممكن تسميته بنهج التخصيص. ويعتمد نهج التخصيص على عدد من الفرضيات، من أهمها: (أ) إمكانية تحديد هدف اجتماعي، (ب) أن يكون لدى ممثلي الدولة معرفة أكثر من تلك الموجود لدى الأطراف المتعاملة في السوق، (ج) وأن يتوفّر لدى ممثلي الدولة الحافز لاستخدام هذه المعرفة لتعظيم دالّة الرفاهة الاجتماعية. ويتم باستمرار التشكيك في فائدة هذه الفرضيات من قِبَل ممثلي البرامج البحثية المختلفة. ولا نريد سرد هذا النقد بالتفصيل هنا، ولكن؛ نكتفي بعرض موجز لثلاثة انتقادات، نشرها هارولد ديمسيتز عام 1969 حول الرابط العبثي بين „فشل السوق"، والدعوة بإحلال الحكومة

بديلاً.

يستند اقتصاد الرفاهة إلى فرضيات مثالية لن تتحقّق نهائياً، ولا حتى الاقتراب منها. وإذا تم مقارنة نموذج العالم المثالي مع الواقع، فإن الواقع يبدو سيئاً للغاية. ومنذ (Demsetz 1969)، يتم تسمية المحاولة لتحقيق عالماً مثالياً مستحيل التنفيذ بـ"نهج السعادة الخيالية". ويصاحب هذا النهج واحدة على الأقل من ثلاث مغالطات (نعرضها طبقاً لـ Streit 1991, 22):

3. يمكن للدولة أن تتصرف بمثالية. ففي الواقع، تكون المعرفة محدودة، ليس - فقط - لدى الأطراف المشاركة في السوق، وإنما - أيضاً - لدى ممثلي الدولة (السياسيين والموظفين)، والذين يسعون - بدورهم - إلى تحقيق أهدافهم الخاصة. ولذا؛ فمن الخطأ مقارنة عمليات السوق الواقعية بسلوك مثالي للدولة.

4. يمكن إعادة التوزيع دون تكلفة. إن عمليات إعادة التوزيع التي يقوم بها ممثلو الدولة، والتي تنتج عن عمليات السوق لا تتم - بالتأكيد- دون تكلفة. وهذه التكلفة تشمل تكلفة مباشرة (الخسارة التي تتكبّدها الأفراد الذين تنتقص منهم الدولة سلعاً، وأيضاً التكلفة الإدارية)، بجانب التكلفة غير المباشرة التي تنتج عن تغيير سلوك قطاع الأعمال الخاصة، والذي يَنتج - بدوره - عن تغير الحوافز، بسبب التدخل، وإعادة التوزيع من قِبَل الحكومة.

5. السلوك النموذجي؛ إذ يفترض تصرّف الجهات الفاعلة على النحو الذي تشير إليه النماذج. ولكن؛ عادة ما يلاحظ اختلاف تصرّفاتهم، ومثال على ذلك، أن يتخذ الأفراد سلوكاً متحفّزاً ضد المخاطر، وليس سلوكاً حيادياً، على النحو الذي تصفه النماذج.

وقد قام جورج استيجلر بكتابة قصة ساخرة، تصف سلوك بعض علماء اقتصاد الرفاهة بأنهم مثل الحكّام في منافسة للعزف على البيانو؛ حيث يستمعون للعزف السيئ للمتنافس الأول، وعلى إثر ذلك، يقومون بإعلان فوز المتنافس الثاني دون حتى الاستماع لعزفه. ويرى بعض علماء الاقتصاد المؤسساتي الجديد أن محاولات تحقيق التخصيص الأمثل على مستوى الدخل هي عمليات معيبة، بشكل جوهري. فبالنسبة لهم، لا يمثل الاقتصاد كياناً مكتملاً، يمكن للفرد تعظيم ما يشاء بطريقة مجدية. وإنما، ينصبّ اهتمامهم بالسؤال عن كيفية تنسيق التفاعلات بين

الأطراف المتعددة، على النحو الذي يسفر عن تحقيق النظام والازدهار. وفي إطار هذا النهج، يتحقق التنسيق، من خلال السؤال عن أفضل مجموعة من المؤسسات المؤهلة لمنح الأطراف فرصة تكوين التوقعات؛ بحيث تصبح جزءاً من خطة مركزية مشتركة، وليس - فقط - مجموعة متنوعة من الأهداف الفردانية للجهات الفاعلة. ولذلك، يمكن تسمية هذا المدخل بمدخل التنسيق. ويقدم ممثلو هذا النهج مستوى مختلفاً من التحليل عن ذلك الذي يقدّمه ممثلو نهج التخصيص. فبينما يهتم ممثلو نهج التنسيق بالمؤسسات التي تسهّل (أو تصعّب) المعاملات، يهتم ممثلو نهج التخصيص بتقييم النتائج الملموسة لمختلف آليات التخصيص.

وقد أشرنا - بالفعل في الفصل الأول - أن ممثلي الاقتصاد المؤسساتي الجديد لم يتفقوا بعد على إبقاء الاقتصاد المؤسساتي الجديد في إطار نهج التوزيع، ويكتفي بتناول الأسئلة التي لم يهتم بها ممثلوه من قبل، أم أن الاقتصاد المؤسساتي الجديد يستند إلى نهج معياري مختلف من الأساس. ولقد تم وصف نهج التخصيص التابع لاقتصاد الرفاهة كثيراً قبل ذلك، ولذا؛ نقدم هنا وصفاً شاملاً لنهج التنسيق الذي يفضّله بعض علماء الاقتصاد المؤسسي.

2.3.8 الإجماع الافتراضي - دليل إرشادي لاشتقاق المقولات التقيمية

نبدأ - أولاً - بتوضيح العنوان: الدليل الإرشادي هو طريقة لتقديم استكشاف الجديد. ومن ثمّ؛ فإن هذه الفقرة تهتم بمناقشة ما إذا كان «الإجماع الافتراضي» - الذي نحن بصدد وصفه - هو وسيلة لاستنتاج المقولات التقيمية. اشتهر جيمس بيوكانان كأحد علماء الاقتصاد الدستوري، ويعني ذلك أنه يهتم باستخدام الأدوات الاقتصادية في شرح أنظمة الحقوق الأساسية - الدساتير. وتتكوّن الدساتير من مؤسسات، وعليه، يمكن اعتبار الاقتصاد الدستوري أحد أفرع الاقتصاد المؤسساتي الجديد. ويتمركز الهدف الرئيس لبيوكانان في شرح نشأة المؤسسات، ووضع معايير لتقييم النُّظم القانونية القائمة (Buchanan 1975, 54). ويحاول بيوكانان - بقدر الإمكان - استخلاص الهيكل المنطقي للتفاعلات الاجتماعية التي يحدّدها تعظيم المنفعة الفردانية المستمدة من الرغبات

الشخصية، ودون اللجوء إلى معايير خارجية.

رأينا في الفقرة السابقة أن مشكلة التعليل المطلق غير قابلة للحل. ومن ثمّ؛ فإن بيوكانان لا يستطيع الاستغناء عن تحديد القِيَم. والحكم التقييمي الرئيس في نظريته المعيارية هو أن الأهداف والقيم لشخصٍ ما، يجب ألا تكون أهم من تلك الخاصة بأشخاص آخرين. ويُشار إلى هذا الموقف بالفردانية المعيارية. فنحن نعرف الفردانية المنهجية كأحد الركائز الأساسية في الاقتصاد؛ حيث تتم التصرفات وفقاً للأفراد، وليس المنظمات أو الأنظمة أو أي جهة أخرى. أما الفردانية المعيارية؛ فتشير إلى أن الأفراد هم المصدر الوحيد للقيم والأحكام التقيمية، الأمر الذي يعني عدم وجود مصادر خارجية للمعايير والأعراف مثل الأوامر الإلهية، أو قانون الطبيعة. وإذا سمحنا لفكرة اختلاف القيم والأهداف لدى الأفراد، يكون من الصعب تطبيق نهج التخصيص، كما تعرفنا عليه الآن.

ويمكن اشتقاق „قاعدة إجرائية" من الحكم التقييمي الموجود لدينا. أخذ بيوكانان هذه الفكرة من عالم الاقتصاد السويدي (Knut Wicksel 1896) والذي كتب العديد من مؤلفاته باللغة الألمانية. يتم تقييم عقود تبادل السلع الخاصة بأنها ذات فائدة عندما يتفق الأطراف المتعاملة طوعاً على هذا العقد. ونصف مثل هذا العقد بـ"الكفاءة" أو „الجودة" أو „ذو فائدة"؛ لأن المشتركين فيه ينتظرون الحصول منه على مميزات، وإلا ما اتفقوا على مثل هذا العقد. وعادة ما تتم أنشطة التبادل بين طرفين اثنين فقط، الشاري والبائع. ويتبع بيوكانان أسلوب ويكسيل في تطبيق حكم التقييم نفسه عند اتخاذ قرارات تنطوى على أكثر من طرفين - بل وفي بعض الأحيان المجتمع ككل. ويعني ذلك أنه يمكن تقييم القواعد التي يجب على المجتمع الالتزام بها على أنها ذات فائدة - فقط - في حالة وجود أسباب وجيهه لافتراض أن كل فرد من أعضاء المجتمع قد وافق عليها. وتُعدّ القواعد قانونية/شرعية عندما لا يعترض أيّ فرد عقلاني على بدء العمل بها. ومن ثمّ؛ تم ستخدام معيار باريتو في هذه الحالة على المجتمع ككل.

وقد يصاحب التوصل إلى „إجماع" أو „اتفاق" تكاليف مرتفعة. ولذلك، فإن الفرد العقلاني لن يصرّ على اتخاذ كافة القرارات

الجماعية بالإجماع، وإنما - فقط - الأساسية منها. وهذا الذي ينبغي أن تكون عليه القرارات الخاصة بالقواعد التي سوف يتبعها السياسيون في فترات حكمهم؛ أي القواعد الدستورية.

وهكذا، فإن النهج المعياري المذكور - هنا - يعتمد على معيار باريتو لاقتصاديات الرفاهة، ولكن؛ يقوم بتفسيره بطريقة مختلفة:

6. لا يتم استخدام المعيار في تفسير النتائج الملموسة، وإنما القواعد والمؤسسات التي يؤدي استخدامها إلى الوصول لنتائج معينة. فإذا اعترفنا بشرعية القواعد التي أدت إلى نتائج معينة، فلا يوجد سبب لاعتبار هذه النتائج „غير عادلة" (انظر - أيضاً - Hayek 1976).

7. بالإضافة إلى ذلك، يتم التحول هنا من "مثالية باريتو" إلى "تفوق باريتو". والمثالية طبقاً لمفهومها النظري لا يمكن تحسينها. ولكن؛ عندما نصف أحد القواعد بأنها متفوقة طبقاً لباريتو، فإن ذلك يعني أننا قمنا باستخدام التحليل المؤسساتي المقارن؛ فإذا افترضنا أن الإجماع العام يتجه إلى قاعدة أخرى غير الموجودة حالياً، نكون قد قارنّا الوضع الراهن بالبدائل المتاحة. وإذا كان البديل المتاح مناسباً لكسب الإجماع العام، فيمكننا اعتباره متفوّقاً، بالمقارنة بالمؤسسة السارية. ولا ينفي ذلك - على الإطلاق - إمكانية وجود قاعدة ثالثة أفضل.

8. يستطيع أحد علماء اقتصاد الرفاهة تحديد ما إذا كانت حالة معينة مطابقة لمثالية باريتو؛ الأمر الذي يعني أن العلماء مُلمّون ببواطن الأمور، ويعرفون تفضيلات كافة الجهات المعنية. ويرى (Buchanan 1959, 126) أن هذا الموقف „غير مقبول" تماماً. فلكي نجد السياسات التي يعدّها العلماء - وأيضاً الأطراف المعنية- سياسات متفوّقة طبقاً لباريتو، يجب أن يكون هناك إجماع حقيقي عليها.

إذاً؛ فإن النهج المعياري لبيوكانان لا يشير إلى المؤسسات التي يجب على المجتمع تنفيذها. ولكنه يصف عملية، يمكن أن تساعد على اكتشاف المؤسسات التي يمكن للأفراد - تحت ظروف معينة - الإجماع عليها، أو أجمعوا عليها، بالفعل. وفي هذه الحالة، تكون تلك المؤسسات شرعية، ويجب تطبيقها. وتبدو هذه الطريقة مقنعة مبدئياً كدليل إرشادي؛ فهي تبدأ بالفرد، ولا تعتمد على مصادر

خارجية للقيم، أو لإصدار أحكام تقييمية. ومع ذلك، ينبغي ذكر بعض نقاط الضعف التي تعتري هذه الطريقة في الفقرة التالية.

2.3.8 بعض الاعتراضات النقدية ضد اختبار الإجماع

في عام 1959، ذكر بيوكانان ثلاث صعوبات، قد تقف حائلاً أمام تنفيذ اختبار الإجماع؛ ولتفادي هذه المشكلة، دعا بيوكانان إلى اللجوء للإجماع الافتراضي؛ ليحل محل الإجماع الفعلي. وقد أعطى مثالاً على الإجماع الافتراضي في مناقشته لحدود السرعة القصوى قائلاً: "... يبدو من الممكن بوضوح أن ينشأ اتفاق عام على فرض بعض القيود ..." (1978, 35). ويمكن التشكيك في هذا الإجماع الذي يفترض بيوكانان تحقيقه لمجرد وجود أسباب عقلانية تبرز وضع هذه القيود. فذلك الإجماع الافتراضي قد يفتح المجال للتقييم العشوائي لشرعية المؤسسات القائمة بالفعل.

ويظهر ذلك - أيضاً - صياغة أخرى، يفرّق فيها بيوكانان بين الاتفاق الفعلي والاتفاق المفاهيمي (Conceptual Agreement). ويجدر التساؤل عن إمكانية التحكّم في النتائج التي نلاحظها، أو يمكننا ملاحظتها عن طريق نظام، يمكن الاتفاق عليه في فترة وضع القانون، أو وضع الدستور (Buchanan 1977, 129). ويُعدّ تعيين مراقبين خارجيين يقرّرون ما إذا كانت نتائج سياسية معينة هي نتاج عملية اتخاذ قرار مبنية على قواعد، يمكن الاتفاق عليها في فترة وضع الدستور، أمراً لا يختلف عن إدخال معايير التقييم الخارجية التي يرفضها بيوكانان بالفعل. فعندما تختلف آراء العديد من المراقبين الخارجيين حول القواعد التي قام الشعب بالاتفاق عليها، تظهر هشاشة مفهوم «الاتفاق المفاهيمي». ومن ثم؛ تستمر الرغبة في كيفية تقييم وإضفاء الشرعية للقرارات الجماعية حول السلع العامة؛ إذ إن المحاولات الحالية لا تزال غير مرضية.

وتعتمد إمكانية وجود الإجماع الإفتراضي - أيضاً - على افتراضات حول المعلومات المتاحة لكافة اللاعبين. فهم على دراية تامة بوضعهم الاقتصادي الاجتماعي، ويقومون باستقراء وضعهم المستقبلي وفقاً لذلك. ولن تتم الموافقة على تغيير في القوانين، يتوقع منه الأطراف تحقيق وضع أسوأ، وبذلك يفشل هذا القانون

في اختبار الإجماع. ولتفادي ذلك، قدم (John Rawls 1971) ما يُسمى حجاب الجهل. ويدور هذا المفهوم حول إمكانية موافقة الأفراد على تغيير في القوانين، إذا لم يكن عندهم معلومات محددة عن ما لديهم بالفعل؛ كأن نفترض مثلاً عدم دراية الأفراد، إذا ما كانوا أغنياء أم فقراء، كبار أم صغار، أقوياء أم ضعفاء ... إلخ. وتضمن هذه الفكرة شرعية تلك القوانين - فقط - التي لا تتعدى على حقوق أي فئة من فئات المجتمع (أو تميزها). وعلى الرغم من شرعية العواقب الاقتصادية لهذه الممارسات، إلا أنها تظل غير واضحة. فلنفترض - مثلاً - عدم شرعية نظام مؤسساتي قائم (لأن بعض الفئات أو المجموعات لم توافق عليه)، في حين يأتي الاقتراح بتحسين الترتيب المؤسساتي، من خلال الإجماع الافتراضي. فإذا لم يكن من الممكن اقتراح التغيير بالأغلبية، يظل الحال على الوضع الراهن غير الشرعي.

4.8 متطلبات النظرية المعيارية من وجهة نظر الاقتصاد المؤسسي

ذكرنا الفرضيات الأساسية للاقتصاد المؤسساتي الجديد، والتي تتلخص في (1) العقلانية المحدودة للأطراف، وأيضاً (2) وجود تكاليف للمعاملات. ويجب أن تنعكس هاتين الفرضيتين في النظرية المعيارية. ومن ثمَ؛ نعرض في هذه الفقرة مدخلين حول كيفية مراعاة هاتين الفرضيتين. ولكن السيئ في هذين المدخلين أنهما يصلان إلى نتائج مختلفة تماماً. ونفهم من ذلك أن أخذ هاتين الفرضيتين في الاعتبار ليستا كافيتين لاستخلاص توافق عام.

1.4.8 مدخل وليامسون

يتمسك أوليفر وليامسون بمفهوم "الكفاءة"، لكنه يقوم بتعريفه بطريقة مختلفة عن المعتاد في النظرية التقليدية؛ حيث يكتب (1996, 195): "النتيجة التي لا يمكن وجود بديل أفضل منها، ويمكن تطبيقها بمحصلة منفعة خالصة، يتم وصفها بالكفاءة". ونتذكر سوياً أن (ديمسيتز1969) يتهم علماء اقتصاد الرفاهة بالقيام بمقارنة سلوك الدولة المثالية بمخرجات السوق غير المثالي. ويستنتج وليامسون من ذلك في تعريفه المعدّل لمفهوم الكفاءة أنه من المنطقي مقارنة البدائل المحققة، أو التي يمكن تحقيقها بعضها

البعض. فلا يمكن اعتبار التغيير المؤسساتي ذي فائدة، إلا من خلال مراعاة تكلفة تطبيقه مقارنة بالموقف الراهن (الذي هو قائم بالفعل)، فإذا كانت تكاليف المعاملات مرتفعة للغاية؛ بحيث لا توجد سياسة أفضل، يمكن تطبيقها، يمكن وقتها وصف السياسات الحالية بالـ"كفاءة". وعند استنتاج المُثل النظرية، عادة ما يتم تجاهل القيود السياسية السارية،؛ بحيث يتم التصنيف الخاطئ للأوضاع بعدم الكفاءة لمجرد عدم القدرة على اقتراح تعديلات عليها.

2.4.8 مدخل هايك

أكد هايك طوال حياته أننا نعاني من «جهل دستوري»، وحذَّر من «التظاهر بالمعرفة». ويعني هايك بالمصطلح الأول أن جهلنا لا يزول حتى بالجهود البحثية الواسعة في هذا المجال. أما المصطلح الثاني؛ فيعبّر عن أن الأفراد حاولوا كثيراً خلق المجتمعات على أساس من المعرفة التي لم تتوفّر لهم، ولا يمكن أن تتوفر لهم؛ لأن جزءاً كبيراً من جهلنا يُعدّ دستورياً. وتلعب فرضية العقلانية المحدودة، وكذلك تكاليف المعاملات الموجبة دوراً رئيساً في أعمال هايك، بالرغم من ندرة استخدامه لهذين المصطلحين.

وفي حالة «الجهل» - أو كما يسقيه (Streit 1991, 82) بصورة أكثر تفاؤلاً - نقص المعرفة الدستورية، يكون السؤال - إذاً - عن كيفية التعامل بذكاء مع هذا الأمر. وإجابة هايك ليست جديدة، وبالتالي ليست أصلية تماماً، فهو يطالب استناداً لـ (Kant 1797) بقواعد - مؤسسات - لها مواصفات خاصة، يلخصها كانط - وكذلك هايك - تحت مصطلح „التعميم". والمقصود بذلك ما يلي:

9. يجب أن تكون عامة؛ أي يمكن تطبيقها على مجموعة متنوعة من الأفراد والمواقف.

10. ينبغي أن تُصاغ بصورة مجردة أو سلبية/نافية، فلا تنص على سلوكيات محددة، وإنما تقوم بحظر عدد من الممارسات.

11. الوضوح؛ بحيث يستطيع الأفراد المعنيين التأكد ما إذا كان سلوكاً معيناً مسموحاً أم محظوراً.

12. أن يكون لها ما يبررها؛ أي تكون نتيجة الحوار العقلاني (انظر على سبيل المثال الفصل السادس من Kersting 1994).

طبقاً لهايك، تسفر القواعد التي تتمتع بصفة "التعميم" عن تبعاتٍ مرغوبة. فمن ناحية، تقلّل عدم اليقين وزيادة الثقة في المستقبل، وهي الخاصّية التي نتمناها من المؤسسات. ويتحقق ذلك من خلال خاصّية الوضوح أواليقين(********). ومن الناحية الأخرى، فإن خاصّية "التجريد" تسمح بحدوث التغييرات، والتي تُعدّ من الخواص الهامة للاقتصاديات المفتوحة والديناميكية. واستخدام القواعد التي تتمتع بصفة "التعميم" يعني التنازل عن التدخلات التصحيصية، إلى حدّ كبير؛ إذ إن هذه القواعد لا تُطبق عالمياً. ويعي (Hayek 1963) جيداً أن استخدام القواعد التي تتمتع بصفة „التعميم" يؤدي في بعض الحالات إلى التنازل عن استخدام المعرفة المتوفرة لدينا. ولكن؛ من الواضح أن هايك يعطي تقديراً أكبر لليقين القانوني الناشئ عن تلك القواعد.

3.4.8 تبعات المدخلان

يؤكد كلّ من وليامسون وهايك على المعرفة المحدودة أو العقلانية المحدودة، ولكنهما يستخلصان استنتاجات مختلفة. ويمكن تفسير آراء وليامسون على النحو التالي: لعدم درايتنا بأفضل القواعد، فإننا نهتم بتوفُّر القدرة على تغيير القواعد، بمجرد اكتسابنا معلومات أفضل عن طريقة عملها. ويشير ذلك إلى ضرورة تعريف القواعد بطريقة عامة ومفتوحة حتى يسهل دمج المعارف الجديدة دون الحاجة إلى تعديل القواعد نفسها. وفي حالة ضرورة تغيير القواعد، لا ينبغي أن تكون تكلفة التغيير مرتفعة حتى لا تتأخر المنفعة من استخدام المعرفة المكتسبة جديداً عن القواعد.

ويؤكد هايك أن عقلانية جميع الأطراف محدودة. ولا يقتصر ذلك على القانونيين الذين يقومون بشرح القواعد المجردة فحسب، وإنما - أيضاً - السلطة التشريعية التي من شأنها أن تصبّ المعرفة الجديدة، من خلال التغييرات التشريعية في الأشكال المؤسسية. ونظراً لمحدودية قدرات كافة صناع القرار، ينبغي صياغة قواعد بسيطة قدر الإمكان.

وعلى النقيض، يرى وليامسون أنه من السذاجة التنازل عن

المعرفة المتوفرة لدينا في كل حالة. ويبدو أن توصيات وليامسون تتأثر بأمله في أن معرفتنا حول طريقة عمل المؤسسات قابلة للزيادة؛ بحيث لا تتأثر بنقص معرفة الدستور. وبالرغم من ذلك، يكون التساؤل حول كيفية معرفة أننا نعرف شيئاً جديداً. فالخبرات العملية في مجال السياسة الاقتصادية تشير إلى أن المعرفة الأكيدة ظاهرياً قد يثبت عدم دقتها بعد وقتٍ قصير.

تعريف: التوجيه العالمي: هي محاولة تخفيف الدورات الاقتصادية عن طريق السياسة الحكومية. ففي حال انخفاض الطلب الخاص، يكون على الحكومة زيادة الطلب لحماية العمالة. وقد أرسى قانون التوازن والنمو لسنة 1967 في دولة ألمانيا فكر التوجيه العالمي المدفوع بالطلب والمنسوب لكينز، والذي لم يعد يشجعه غالبية الاقتصاديين الآن.(********)

ويضع وليامسون وهايك فرضيات مختلفة حول ما يمكن معرفته على الإطلاق. ويُحتمل أن تكون استنتاجاتهما المتباينة بخصوص التعامل مع جهلنا ناتجة عن اختلاف الأهمية النسبية للأهداف الفرعية: بينما يحتفظ وليامسون بأمل أن تستوعب المؤسسات القائمة المعلومات الجديدة بصورة سريعة، يهتم هايك في المرتبة الأولى بالتوقعات واليقين القانوني لأصحاب المصلحة. ولن نناقش - هنا - إمكانية حل هذه المفاضلة باستخدام حجة نظرية.

5.8 أسئلة مفتوحة

راجعنا في هذا الفصل بعض المشكلات التي يقابلها علماء الاقتصاد المؤسساتي الجديد في استخدام أدوات اقتصاد الرفاهة. وقمنا بتقديم مدخل بديل، يرتبط باسم جيمس بيوكانان. واتضح لنا أن هذا المدخل يعاني - أيضاً - الكثير من المشاكل وأوجه القصور. ولذلك قمنا في خطوة تالية بتقديم اثنين من العلماء، تمثل لهم العقلانية المحدودة وتكاليف المعاملات الموجبة دوراً محورياً؛ غير أن التبعات التي يستنتجها وليامسون وهايك من هذه الفرضيات، ليست متطابقة على الإطلاق. وفي الفصل التالي، نهتم بالسؤال عن توصيات السياسة الاقتصادية التي يستطيع علماء الاقتصاد المؤسساتي الجديد تقديمها.

أسئلة

13. باستخدام أمثلة من اختيارك، حاول أن تتعرف على معنى المغالطة الطبيعية والأخرى الحرفية.

14. حاول استخدام الدليل الإرشادي للإجماع العام الافتراضي لتشريع قواعد دستورية لقطاع من السياسات (مثل سياسة المعاشات).

الأدبيات

-يمكن الحصول على معلومات سريعة ومضمونة عن الأسئلة النظرية الأساسية من معجم العلم النظري الصادر عن (Helmut Seiffert And Gerard Radnitzky 1992).

-يُعدّ كتاب (Henner Kleinewefers 2008) مقدمة جيدة وسهلة القراءة عن اقتصاد الرفاهة.

-يقدم الفصل الأول من كتاب (Streit 1991) نقداً شاملاً لنهج اقتصاد الرفاهة.

-يقدم (Voigt 1994) شرحاً ونقداً شاملين لمدخل بيوكانان.

********) قد يبدو عنوان هذه الفقرة قديماً إلى حد كبير. فهو على غرار عنوان المحاضرة الافتتاحية للأديب الألماني فريدريش شيلر (Friedrich Schiller) „ماذا يعني تاريخ العالم؟ وإلى أي مدى يمكن دراسته؟ " التي ألقاها عام 1789.

********) وقد تنطبق إلى يومنا هذا ملاحظة أحد واضعي «الأوراق الفيدرالية»، وهي مجموعة الأوراق البحثية التي نادى كتابها بقبول الدستور الأمريكي الجديد في عام 1787. فيقول (Alexander Hamilton 1788/1994, 212): „إن القوانين الجديدة، حتى إذا تم صياغتها بأكبر قدر من المهارة التقنية، ومناقشتها بشكل مكثف، فإنها تظل محاطة بشيء من الغموض وعدم الوضوح، إلى أن يتم توضيح معناها بدقة، من خلال سلسلة التطبيقات والأحكام المحددة." ومن هذه الملاحظة، نستنتج التوصية بالحفاظ على القوانين والمؤسسات وتغيّرها في أضيق الحدود، وذلك للحفاظ على الاستقرار وتأمين التوقعات.

********) انظر - أيضاً - الملاحظة في نهاية الفقرة 9.5 عن كينز.

٩. تبعات نظرية السياسة الاقتصادية

1.9 مقدمة

انصبّ الاهتمام في الفصل السابق على السؤال عن كيفية استنتاج العبارات والأفكار عن الوضع المثالي فيما يخص المؤسسات. وفي هذا الفصل، نهتم بالسؤال عن ما إذا كان أو يجب أن يكون للاقتصاد المؤسساتي الجديد تبعات على نظرية السياسة الاقتصادية. وتهتم نظرية السياسة الاقتصادية في الأصل بشرح وتحديد أهداف السياسة الاقتصادية، والتعرف على وسائل الوصول لتلك الأهداف، فضلاً عن تحديد المسؤولين عن إجراءات السياسة الاقتصادية.

ومنذ سنوات، يتم وصف نظرية السياسة الاقتصادية بأنها تمر "بأزمة". وبالإضافة إلى ذلك، من الملاحظ أن توصيات الاقتصاديين الموجهة للسياسيين ينتهي بها الحال في أدراج الموظفين، ولا يُستفاد منها في السياسة الاقتصادية المطبّقة. وقد تُقاس جودة أيّ نظرية وفقاً لمعدّل تطبيقها. ومن أجل تخطي هذه "الأزمة" يجب - إذنْ - السؤال عن ما إذا كان من الممكن زيادة معدّل التطبيق لهذه النظرية، من خلال إدخال تعديل عليها.

ويفترض ممثلو الاقتصاد المؤسساتي الحديث - كما نعرف الآن - أنه من المفيد الأخذ في الاعتبار العقلانية المحدودة للبشر، وكذلك وجود تكاليف معاملات موجبة عند تصميم النماذج الاقتصادية. ونودّ في هذا الفصل السؤال عن تبعات أخذ هذه الفرضيات في الاعتبار على توصيات السياسة الاقتصادية التي يوجّهها الاقتصاديون للسياسيين. وبعبارة أخرى: إلى أيّ مدى يتغيّر "الاستخدام الأمثل للأدوات" عندما نأخذ في الاعتبار أن الأطراف لا يتمتعون بالعقلانية الكاملة، بالإضافة إلى وجود تكاليف المعاملات موجبة؟

ويتبع الجزء التالي طريقة تقليدية جداً، فيفترض التعامل مع سياسيين غاية في النبل، يهدفون للنفع، ويهتمون بتعظيم دالّة رفاهية شبه محددة للمواطنين، ولكنْ؛ لا يتم التطرق لاحتمالية تنفيذ هذه الاقتراحات. أما في

الجزء الثالث؛ يتم تحليل جانب خاص بشكل مفضل: فنتساءل عن إمكانية استخدام المؤسسات الخارجية لتنشيط المؤسسات الداخلية الكامنة أو الخاملة أو المعطلة. ويشرح الجزء الرابع فرضيات النظرية التقليدية للسياسة الاقتصادية بدقة، ويوضح سبب مرور نظرية السياسة الاقتصادية بأزمة، بينما تشهد نجاحاً في معدّلات التطبيق. ويبحث الجزء الخامس مشكلة أو معضلة أخرى، ويطلق عليها هنا معضلة التحديد Dilemma Of Determinism. ويتم البحث فيها عن ما إذا كان هناك مساحة متبقية لتطوير نظرية معيارية عن السياسة الاقتصادية في حالة افتراض - كما تم سابقاً في الجزء الثالث من هذا الكتاب - أن نشأة وتغير المؤسسات، يمكن تفسيره بالاستناد إلى الأدوات الاقتصادية، وهكذا تكون تلك النظرية محددة؛ بحيث لا يتبقى مساحة لتطويرها.

2.9 توصيات السياسة الاقتصادية: المنهج التقليدي (الساذج)

نعرض في هذه القسم بعض آثار الاقتصاد المؤسساتي الحديث على السياسة الاقتصادية العملية أو الفعلية. قد تكون التوصيات والمقترحات في حدّ ذاتها جادة، وليست ساذجة. ولكن؛ من ناحية أخرى، لا يتم مراعاة الدوافع التي قد تمنع السياسيين من تنفيذ تلك التوصيات. ويكون - بالتالي - من السذاجة توقّع قيام السياسيين بتنفيذ تلك التوصيات فوراً. وبالرغم من ذلك، يعدّ هذا التوقّع أو المنهج التقليدي - أو بعبارة أخرى الساذج - مقبولاً ومجدياً. فهذا المنهج يوضح لنا الإجراءات التي يتّبعها السياسيون في حالة العمل في إطار القيود والقواعد المناسبة. ويمكن - أيضاً - استخدام هذا المنهج - في أحيان أخرى - كنقطة بداية للتفكير في قيود أو قواعد أخرى يتم من خلالها توجيه سلوك السياسيين على نحو أفضل. ويُعدّ ذلك الأمر من القضايا أو التساؤلات النمطية الهامة في اقتصاد الدستور، والتي لن يتم التعمّق في عرضها هنا.

وتُعدّ توصيات السياسة الاقتصادية التي ستذكر هنا هي نتاج لما تم شرحه في الفصول السابقة. ولذلك لن نقوم بتعليلها مرة أخرى:

التوصية الأولى: لا يكفي السعي نحو تحسين الرأسمال المادي والبشري فقط، وإنما يُعدّ بناء المؤسسات التي تساعد على النمو على الدرجة نفسها، من الأهمّية.

وتمثل هذه التوصية امتداداً لنظريات النمو التقليدية والجديدة التي تُغفل دور المؤسسات بدرجة كبيرة. وعلى الرغم من ذلك، فإن تحقيق النمو

الاقتصادي طويل الأجل يصبح ممكناً - فقط - من خلال تحسين الإنتاجية الإجمالية لعوامل الإنتاج. وقد رأينا في الفصل الخامس أن الإنتاجية الإجمالية لعوامل الإنتاج تتحدّد - بالأساس - من خلال جودة المؤسسات المتواجدة. وبعد دراسة أنظمة الري في نيبال، على سبيل المثال، قامت (Ostrom 1996, 229) بتقديم هذه التوصية نفسها على النحو التالي: "ينبغي على المنظمات المانحة توجيه معظم جهودها لتحسين الطاقات الإنتاجية لأجزاء كبيرة من الشعب، بدلاً من الاهتمام - فقط - باستبدال البنية التحتية البسيطة بأخرى حديثة ومتطورة تقنياً."

وتتمثل وظيفة المؤسسات في تمكين الأطراف أصحاب المصلحة من تكوين توقعات، تتمتع بفرصة جيدة للتحقق. وينطوي أي نوع من التحوّل المؤسساتي - وأيضاً الذي يتم بأفضل النوايا - على مخاطرة زيادة درجة عدم التيقن أو الشك. وعلى العكس من ذلك، قد يسهّل بناء توقّعات دقيقة وصائبة في حالة استمرار تواجد المؤسسات دون تغيّر. وعندئذ تتمتع المؤسسات بخاصّية السلعة الرأسمالية، وهي أن قيمتها ترتفع مع زيادة أجلها أو عمرها (انظر الفصل السابع من Buchanan 1975). وعليه، التوصية التي نستنتجها من ذلك هي:

التوصية الثانية: تغيّر المؤسسات يجب أن يكون استثناءً، وليس قاعدة عامة. وعندما يترتّب على التغيير ربح صافي، يصبح من الضروري أن يتم الإعلان عنه بشفافية، حتى يتمكن الأطراف من بناء توقعات، تحتمل التحقق.

وتُعدَ الشفافية مطلوبة في جميع مراحل عملية التشريع؛ لأنها تقلّل من درجة عدم التيقن أو الشك: ويبدأ ذلك بالمشاورات لمناقشة مسودة التشريع، والتي قد يصاحبها جلسات استماع علنية للعامة، مروراً بمرحلة النشر الفوري للتشريعات المقرّرة (وهي مرحلة لا تتم في كثير من الدول بصورة اعتيادية)، وصولاً إلى الشفافية في تطبيق تلك التشريعات أو القوانين. وقد وضعت كثير من الدول قوانين لحرية تداول ونقل المعلومات، والتي تهدف إلى منح المواطنين حق الاطلاع على معلومات بخصوص تطبيق القوانين. وفي حالة تطبيق تلك القوانين فعلياً، تزيد درجة الشفافية.

عندما تهدف السياسة الاقتصادية إلى زيادة دخل الفرد، وتكون المؤسسات الداخلية والخارجية من المتغيّرات الرئيسة لتحقيق التنمية،

يصبح - بالتأكيد - الطلب على تطبيق مؤسسات مشجعة للنمو توصية غير مفاجئة، أو مثيرة للدهشة. ومن الواضح، أن تطبيق تلك التوصيات يصاحبه صعوبات بالغة، وإلا كان من الصعب تعليل وجود هذا الكمّ الكبير من المؤسسات المختلة أو الضعيفة. والمؤسسات التي تتمتع بشرعية رسمية فقط، ولكن؛ لا تساعد أطراف التعامل أو الفاعلين على بناء توقعات مستقرة هي مؤسسات ضعيفة، وغير مُجدية. وبالتالي، يجب أن يكون أحد أهداف السياسة الاقتصادية هو العمل على التقاء أو مطابقة المؤسسات الواقعية مع المؤسسات القانونية أو الشرعية. ومع ذلك، فإن الحكومة لديها مشكلة في مصداقية الالتزام بتطبيق القوانين التي قامت بتشريعها (معضلة الحكومة القوية التي تعرفنا عليها مسبقاً). ولماذا ينبغي على المواطن الوثوق بالحكومة عند تقديمها لوعود بالحفاظ على حقوق الملكية، على الرغم من احتفاظها بالسلطة التي تمكّنها من مصادرة تلك الممتلكات؟ وقد تم اقتراح حماية حقوق الملكية بشكل أفضل، من خلال دمجها في دستور الدولة (بالمفهوم القانوني) (Gwartney/Holcombe 1997). ولكن؛ لماذا يصبح الوعد أكثر مصداقية - فقط - عند تدوينه في مستند، يظهر تحت مُسمى آخر؟ وقد تبين أن النصوص أو المواد التي يحتوي عليها الدستور في النهاية يجب أن تكون في ذاتها مُلزمة (Hardin 1989, Ordeshook 1992). ويمكن - أيضاً - إثبات أن احتمال تطبيق النصوص الدستورية في الواقع الفعلي يتناسب إيجابياً مع حجم توافق هذه النصوص مع المؤسسات الداخلية المتواجدة في المجتمع (Voigt 1999). وعليه:

التوصية الثالثة: يجب على الحكومات تطبيق التغيير المؤسساتي - فقط- الذي تستطيع أن تلتزم به بمصداقية.

تناول (Levy And Spiller 1994, 210) هذه المشكلة، وأشاروا إلى أن الضمانات الدولية قد تكون اختياراً متاحاً قابلاً للتطبيق في بعض الحالات التي لا تملك فيها الحكومة القدرة على الالتزام الصادق بالوعود. وقد يتولّى البنك الدولي - أو أي منظمات دولية أخرى- هذا الدور، ويتحدد ذلك وفقاً لكل حالة على حدة.

التغيرات المؤسسية التي تعظم الفجوة بين النص القانوني والواقع، ترفع من تكلفة المعاملات، وتتصف لذلك بأنها غير منتجة. ويشير (Keefer And Shirley 1998) إلى أن السياسات التي يجب أن يتم من خلالها الوصول إلى تغيير في المؤسسات الخارجية، أثبتت في الماضي

أنها ليست فعالة. ويتساءل الكاتبان عن احتمال وجود بديل، يتمثل في التركيز على إدخال التغييرات على المؤسسات الداخلية. ويضيف الكاتبان أن المؤسسات الداخلية المناسبة وحدها لا تكفي لتفعيل النمو المستدام. وفي كثير من الأحيان، تبوء محاولات التغيير الجذري للمؤسسات الداخلية بالفشل. وإن تم محاولة ذلك بالفعل عن طريق إدخال المؤسسات الخارجية - مثلاً - التي تعاقب على استخدام مؤسسات داخلية محددة، فتكون النتيجة تزايد إجمالي تكلفة التطبيق أو التنفيذ. وإن استمر الأطراف الخاصة في تنسيق معاملاتهم وفقاً للمؤسسات الداخلية - الممنوعة، فيتحتم عليهم توخي الحذر بشكل أكبر عن ذي قبل. ويقابل ذلك زيادة في تكاليف المعاملات. وإن كانت قابلية تطبيق المؤسسات الخارجية أعلى في حالة اتساقها مع المؤسسات الداخلية المطبقة، ويتبع ذلك التوصية التالية للسياسة الاقتصادية:

التوصية الرابعة: عند إصلاح المؤسسات الخارجية يجب الأخذ في الاعتبار المؤسسات الداخلية المتواجدة. فعلى المؤسسات الخارجية أن تكون متناسقة بصورة عامة مع المؤسسات الداخلية في المجتمع.

وقد تمت صياغة هذه الفكرة من قِبَل العديد من المؤلفين بطرق مختلفة. فكتب مثلاً (نورث 1990a, 140): "عندما يكون هناك تحوّل جذري في القواعد الرسمية، مما يجعلها غير متناسقة مع القيود غير الرسمية الموجودة والقائمة، فينتج عن ذلك توتر شديد بينهما، يؤدي - في النهاية- إلى عدم استقرار سياسي".

ويشير ذلك إلى أنه يجب على الحكومات ألا تحاول "تطبيب ومداواة" المؤسسات الداخلية في المجتمع. وقد يكون هذا الرأي مجرد استنتاج متسرع. وتقترح الكاتبة (Ostrom 1996, 226) نتيجة لدراستها عن أنظمة الري، أنه يجب إعطاء الفرصة للمزارعين الذين لا تعمل أنظمة الري لديهم بشكل فعّال لزيارة المراكز المحلية، للتعرّف على الأنظمة التي تعمل بكفاءة والتعلّم منها. وفي هذ الإطار، يمكن صياغة التوصية التالية:

التوصية الخامسة: يجب محاولة التعرّف على القدرة الإنتاجية غير المستغلّة لدى المؤسسات الداخلية، ومساعدة الأطراف الخاصة أو الفاعلين لاستغلالها كمحفّز.

ونصل - الآن - إلى توصية، ليست على مستوى من السذاجة؛ لأنها تراعي جوانب اقتصادية وسياسية. ويتم تناولها هنا في هذه الفقرة

لاستكمال فَهمها. فعلى سبيل المثال، لنفترض أن الحكومة لديها الرغبة في رفع معدلات النمو، وتسعى في الوقت نفسه إلى الترشح لفترة انتخابية جديدة. وبالتالي، يتمحور الموضوع حول الاستدامة السياسية. وتعتمد شعبية الحكومة على الترتيب الذي تنفّذ فيه الحكومة التغيّر المؤسسي. وفي دراسة عن دولة نيوزيلندا (Edward 1992) تم ملاحظة أن الترتيب الذي تمت فيه عمليات الإصلاح كان دون المستوى الأمثل؛ لأن إصلاح سوق العمل مبكراً، كان من الممكن أن يؤدي إلى خفض سعر الفائدة وأسعار الصرف، مما يعني تكاليف تعديل أو تكيف أقل. وفي مثل هذه التقييمات الاقتصادية للرفاهة، غالباً ما يتم تجاهل هدف الحكومة في إعادة الترشح.

وقد قام كل من (Evans/Grims/Wilkinson/Teece 1996) بمراقبة عمليات الإصلاح في دولة نيوزيلاندا، وأشاروا إلى أن تنفيذ عدد كبير من الإصلاحات بالتوازي، أو بشكل متزامن، أدى إلى رفع درجة الاستدامة السياسية لمجمل برنامج الإصلاح. وفي كثير من الحالات، تم تعويض الخسائر التي تكبدتها الصناعات الفردانية نتيجة خفض الدعم، أو خفض الحماية، عن طريق أرباح، استطاعت تحقيقها. وذلك لأن خفض الدعم والحماية في عدد كبير من الصناعات الأخرى قد عاد عليهم بأرباح كبيرة. والصناعات التي تم تحريرها مبكّراً من سيطرة الدولة، طالبت بتدابير مماثلة لتحرير غيرها من الصناعات الأخرى. وبصياغة ذلك، في شكل توصية سياسية، تصبح كالتالي:

التوصية السادسة: عند محاولة تنفيذ التغيّر المؤسساتي، من خلال التحرير من سيطرة الدولة، يكون من المفيد تنفيذ مجموعات شاملة للإصلاح بشكل متواز، لإعطاء الفرصة للفاعلين الخاسرين، من جراء تحرير الصناعات الخاصة بهم، لتحسين وضعهم من خلال الصناعات الأخرى التي تمّ تحريرها أيضاً.

وأخيراً، يجب التساؤل - في ظل ملاحظة أن التغيّر المؤسساتي عملية ذات مسار تابع - عن إمكانية استنتاج، أو إصدار توصيات للسياسة الاقتصادية. ويمكن الاستعانة بمفهوم "تبعية المسار" لوصف وجود أنماط شديدة التباين من النتائج لعملية التطوّر في الماضي، بالرغم من أنها قد تكون بدأت في ظروف متشابهة ظاهرياً، ولكنها ليست متطابقة تماماً. وعلى الرغم من ذلك، لا يمكن الاعتماد على هذا المفهوم لتفسير أصل عمليات التطوّر المختلفة في المستقبل. وذلك لأن "تبعية المسار" قد تشير

إلى أنه قد توجد بعض القرارات التي قد تبدو ذات أهمية ثانوية، إلا أنها - في الحقيقة - قد يترتب عليها قرارات عديدة مهمة في المستقبل. ومن الواضح أن استنتاج مقترحات أو توصيات محددة من هذا المنطق أو المفهوم مشكوك فيه. ويلاحظ (Schiavo-Campo 1994, 10) أن العواقب طويلة الأجل التي لا يمكن التنبؤ بها مسبقاً، والتي تنتج عن تطبيق توصيات الخبراء أو المستشارين الأجانب يجب أن يتحملها سكان الدول التي تلقت النصيحة. ومن هنا، يستنتج هو التوصية التالية للوكلاء الأجانب: "ونتيجة لذلك، إن المخاطر الأخلاقية (Moral Hazard) المصاحبة لجميع أشكال التدخل الأجنبي -بما في ذلك التدخل حسن النية - تُعدّ ذات أهمية خاصة."

ومن أحد الأفكار الأساسية للاقتصاد المؤسساتي الحديث هو عدم وجود عملية مثالية أو مجانية للتخصيص أو التنسيق. وقبل أن يعقد السياسيون الاقتصاديون عزمهم على التدخل الحكومي والاستعانة بموارد الدولة لتصحيح فشل في الأسواق باستخدام خصائص مجردة، يجب - أيضاً - مراعاة إمكانية وجود فشل لدى أجهزة الدولة. ونستنتج من ذلك التوصية الأخيرة التالية:

التوصية السابعة: يجب مقارنة الخيارات الواقعية القابلة للتطبيق - فقط - بعضها ببعض. ويجب مراعاة تكاليف تطبيق أو تنفيذ المؤسسات الجديدة صراحة.

3.9 تفعيل المؤسسات الداخلية من خلال تدخّل الدولة؟

بداية من المقدمة تم التأكيد بقوة على أهمية المؤسسات الداخلية. وقد تناولت بعض التوصيات الساذجة للسياسة الاقتصادية العلاقة بين المؤسسات الداخلية والخارجية، والتي ركّزت في المقام الأول على التوافق بينهم. ونود في هذا الجزء استخدام الأفكار عن المؤسسات الداخلية المحتملة للوصول إلى أهداف اقتصادية - سياسية، ولهذا الغرض نهتم بالسؤال عن دور الدولة كمحفّز في مواقف معينة. لنفترض وجود المؤسسات الداخلية التي لا يمكنها التأثير على المعاملات إلا من خلال تدخّل الدولة؛ لأن عدد الأطراف المشاركة أو الفاعلين مثلاً مرتفع للغاية، ولا يمكن تنسيق المعاملات دون تدخّل الدولة. ونود اختبار أثر تدخّل الدولة - أو مجرد إعلان النية عنه - على تفعيل المؤسسات الداخلية الخاملة.

على سبيل المثال، يمكن الافتراض أن جميع المواطنين يعدّون الأضرار البيئية من المشاكل المؤثرة، والجميع على استعداد - من حيث المبدأ - التخفيف من الأضرار البيئية باتباع السلوكيات المناسبة. ويُعدّ الضغط الأخلاقي أو الإقناع الأخلاقي، والذي يُعدّ أداة يستخدمها متخذو قرارات السياسة الاقتصادية لإجبار المواطنين لتغيير سلوكهم، ليس له إلا أثر ضئيل في أفضل الظروف. وحتى إن افترضنا أن المواطنين على استعداد لتحمل تكاليف إضافية لتوفير حماية أفضل للبيئة، فليس من المتوقّع قيام المواطنين بخفض تأثيرهم على البيئة بشكل فردي دون أي حافز خارجي. ويرتبط ذلك بتكلفة لدى الفرد، ولكن؛ بالنظر إلى الفرد كعنصر ضمن مجموعة من ملايين البشر، يساعدون على تلوث البيئة، فإن مساهمة فرد واحد وتغيير سلوكه تجاه تحسين البيئة غالباً ما تكون هامشية تقارب صفر. وبالتالي، فإن تفعيل المؤسسات الداخلية يتطلب شكلاً اخر من تدخّل الدولة.

إذاً؛ يُعدّ خفض التلوث البيئي بمثابة إنتاج سلعة جماعية أو عامة: يستفيد الجميع من البيئة الأنظف، ولا يمكن حرمان أحد منها أو منعها عنه. وأشار (Robert Sugden 1986, 137) إلى إخفاق الإنتاج التطوعي للسلع الجماعية العامة؛ لأنه من الصعب للغاية إيجاد قاعدة بسيطة وشفافة، تحدد نصيب مساهمة كل فرد في إنتاج السلعة العامة. وبالتالي، ما نحتاج إليه هو قاعدة، توضح لكل فرد نصيبه الجديد من مستوى التلوث. ويمثل ذلك الخطوة الأولى لتخطي المعضلة الاجتماعية.

مثال محدد: إعلان الالتزام الذاتي

نود هنا توضيح مثالاً عن إمكانية تفعيل وتنشيط المؤسسات الداخلية من خلال تدخّل الدولة عن طريق استخدام إعلان الالتزام الذاتي. ونعني - هنا - إعلان مجموعة من ملوثي البيئة (عادة الشركات، أو الهيئات، أو الجمعيات) رغبتهم في الوصول إلى أهداف بيئية محددة خلال فترة زمنية محددة. ويتم تطبيق الالتزام - عادة - بإعلان من الحكومة عن تطبيق بعض القواعد. ويشير تفضيل الشركات (أو الهيئات) لنظام الالتزام الذاتي بدلاً من القوانين إلى أملهم في تحمّل تكلفة أقل مقارنة بحالة فرض القوانين. ويرتبط - عادة - بإعلان الالتزام الذاتي عملية مقايضة، تَعد فيها الحكومة بالامتناع عن استخدام آليات أو أدوات تنظيمية أخرى، في ظل استمرار الالتزام الذاتي. ومن الأمثلة المعروفة لإعلان الالتزام الذاتي في دولة ألمانيا هي إعلان الحكومة لخفض نسب ثاني أكسيد الكربون، وقيام

مصانع السيارات بضمان استرجاع السيارات القديمة، والتعهد بصناعة وإنتاج سيارات الحجم الصغير ذات الاستهلاك القليل.

ووفقاً لنظرية الألعاب، يمكن اعتبار هذه الاتفاقات المبرمة بين الشركات (أو الهيئات) والحكومة نوع من ""الحديث بلا جدوى" الذي لا يؤدي إلى تغيير في السلوك.

تعريف:"الحديث بلا جدوى": وفقاً لنظرية الألعاب، يعني إمكانية التعبير المجاني عن النوايا. ولا يؤثر هذا التعبير على نتيجة المباراة، نظراً لأن في مباراة معضلة السجين يوجد توازن في الاستراتيجيات المهيمنة أو الغالبة.

ونود هنا ذكر بعض مشاكل الالتزام الذاتي: فإذا افترضنا أن الحكومة والشركات (أو الهيئات) ليس لديهم معرفة عن تفضيلات بعضهم البعض، وبالتالي، يصبح لدى كل طرف منهم الرغبة في إخفاء وتضليل الطرف الآخر، فيما يخص منفعتهم ومصالحهم. فقد تبدأ الحكومة مباراة التفاوض بتحديد أهداف تنظيمية مبالغ فيها، والشركة أو الهيئة - بالتالي - تقوم بالمبالغة في حساب عدد الوظائف المهدرة في حالة تنفيذ تلك الأهداف. وهكذا. وفي حالة التوصل إلى اتفاق، يكون لدى كل طرف دوافع قوية إلى تطبيق ما يُطلق عليه الاستغلال اللاحق: فقد تُخلِف الحكومةُ وعودَها في حالة الاتفاق على عدم تطبيق آليات تنظيمية أخرى. وعليه، ويكون لدى الشركات (أو الهيئات) الدافع لعدم الالتزام بأهداف حماية البيئة المتفق عليها.

وتُعدّ الاتفاقات النافذة ذاتياً، هي تلك التي يكون فيها لدى الأطراف المشاركة دوافع لاحقة للالتزام الفعلي بالاتفاقات المبرمة سابقاً. ومن الواضح أن الأمر ليس كذلك، فيما يتعلق باتفاقات الالتزام الذاتي: فكلا الطرفين يواجهان مشاكل في الالتزام بمصداقية بما نص عليه اتفاق الالتزام الذاتي. وعليه، تصبح تكاليف المعاملات السياسية مرتفعة للغاية. وتنتهي القصة هنا لناقدي إعلان الالتزام الذاتي، فطالما لا يوجد أي أوجه للعقاب، فإن كل طرف ليس لديه أي حافز لتغيير سلوكه.

ولا تنتهي القصة بالنسبة للمراقبين الملمين بالاقتصاد المؤسساتي عند هذا الحد: فسوف يتساءلون عن قدرة إعلان الالتزام الذاتي على تنشيط أو تفعيل المؤسسات الداخلية، ومن ثمّ؛ تغيير سلوك أعضاء الجمعيات أو الشركات (أو الصناعات أو الهيئات). ولنفترض - إذاً - أن التخفيضات التي

تم إقرارها على مستوى الجمعيات يتمّ إدراجها على مستوى الشركات الأعضاء. وإن كانت الشركات تعدّ قواعد عضويتها مُنصِفة ومُلزِمَة، فقد يؤدي ذلك - في حدّ ذاته - إلى تغيير في السلوك، حتى في حالة عدم وجود عواقب قضائية في حالة المخالفة أو عدم الالتزام. فقد تؤدي مخالفة القاعدة (العقد شريعة المتعاقدين) إلى أضرار نفسية لدى المشاركين، إن كانت نشأتهم المجتمعية في هذا الإطار. وباستخدام مصطلحاتنا العلمية التي تعرّفنا عليها حتى الآن يمكن القول: إن المؤسسات الداخلية من النوع الثاني يمكن أن تعمل على توجيه السلوكيات. وتصبح العقوبة، في حالة عدم التزام إحدى الشركات بخفض الملوثات البيئية، في صورة مخالفة قاعدة أخلاقية معنوية، وقد يرتبط ذلك - إذاً - بمستوى أقل للمنفعة.

ومن ناحية أخرى، قد تربط بعض الشركات مساهمتها بمساهمات المشاركين الآخرين؛ حيث يتم ضمان مساهمة الأغلبية بقيمة، تُعدّ عادلة.(********) وتلك الوظيفة - بالتحديد - تحقق المراقبة الدورية للالتزام الذاتي: فيقوم المساهمون بالاطلاع على قيمة المساهمات بشكل دوري، والاقتناع بأنهم لم يتم استغلالهم كمغفّلين(********)، وإنما يساهمون بشكل فعّال في توفير سلعة جماعية. وباستخدام حجة (Frey 1997) أن الموافقة التطوعية تحرك الحماسة الداخلية/الشخصية، بينما يؤدي الشك في الحكومة إلى الابتعاد والمراوغة، فيبدو من المعقول عدم إسناد دور المراقبة إلى موظفي الحكومة -المشكوك فيهم ، وإنما إسناده لطرف ثالث مستقل. وفي حالة الالتزام الذاتي للصناعة الألمانية بخفض انبعاثات ثاني أكسيد الكربون الضارة بالبيئة، تم إسناد الدور الرقابي لمعهد البحوث الاقتصادية في ولاية وستفاليا Rheinisch-Westfälische Institut Für Wirtschaftsforschung Rwi. ويمكن الحديث - هنا - عن رقابة ثنائية المستوى: فتستطيع إحدى الشركات الأعضاء، عن طريق ما تقدّم لها من أرقام بمعرفة الجمعية، إثبات مساهمتها في الوظيفة الخاصة بتوفير سلعة جماعية. وتعطي السجلات المجمعة والموثقة بواسطة الـ (Rwi) عن الجمعيات المشاركة في إعلان الالتزام الشخصي مؤشراً عن مدى إمكانية تجاوز أو تخطي المعضلة الاجتماعية، ليس - فقط - على مستوى الجمعية، وإنما - أيضاً - ما بين الجمعيات بعضها البعض.

ويشير مؤيّدو إعلان الالتزام الذاتي - عادة - إلى أن عدم الالتزام بالأهداف البيئية المتفق عليها يؤدي إلى خسارة في السمعة وسط مجتمع،

يحرص على حماية البيئة، ويصبح ذلك حافزاً للشركات للالتزام بالأهداف المعلنة للعامة. ويمكن اعتبار آلية السمعة جزء من مؤسسة؛ بحيث يتم معاقبة أي مخالفة عادة بشكل غير رسمي بواسطة طرف ثالث، عن طريق عدم الاعتراف الاجتماعي للمخالف، أو امتناع الأفراد عن التعامل مع طرف سيئ أو محدود السمعة.

وتُعدّ الإشارة إلى وجود وعي بيئي لدى العامة أمراً متسرعاً، أو غير حقيقاً لسببين. أولاً، يجب افتراض وجود رأي عام ناقد، يتابع تنفيذ إعلانات الالتزام الذاتي على مدار طويل من الزمن. مع افتراض وجود مثل هذا الرأي العام، قد تصبح السمعة عنصراً مؤثراً في حالة توقيع العقوبة على المخالفين، والتي تتمثل في تكاليف، يمكن تفاديها بتنفيذ إعلان الالتزام الذاتي. فعلى سبيل المثال، قد اشترك في إعلان الالتزام الذاتي بخفض معدلات ثاني أكسيد الكربون كلّ من: صناعة مكافحة الحرائق داخل الجمعية الفيدرالية للحجارة والتعدين، وجمعية المناجم، والاتحاد الفيدرالي لصناعة الزجاج وصناعة الألياف المعدنية. ومع ذلك، يصبح من الصعب على الأفراد المستهلكين معاقبة هذه الجمعيات بالإقصاء/الإلغاء، أو ما يشابه.

حتى في حالة القدرة على سحب الثقة أو السمعة، فقد تُظلَم بعض الأطراف، فإنه من المتعارف عليه وجود عدد قليل من الأطراف الانتهازية داخل الجمعيات، والتي لا تلتزم بالأهداف البيئية المعلنة، مما يؤدي - بدوره - إلى عدم تحقيق مجمل الأهداف المتفق عليها. وبذلك نصل - مرة أخرى - إلى معضلة السجين داخل الجمعية. فيجب أن يقوم أعضاء الجمعية الآخرون بتحميل الانتهازيين التكاليف المترتّبة على فقدان السمعة. وقد يبدو من السهل تنفيذ ذلك؛ حيث إن المعاملات بين أعضاء الجمعية عادة ما تكون متكررة. وبعبارة أخرى: يقوم الأعضاء بلعب مباراة متكررة. وتتعلق فرص نجاح آلية العقاب الداخلية باستخدام السمعة - وبذلك - أيضاً - تحقيق أهداف إعلان الالتزام الذاتي- من ضمن أشياء أخرى، بعدد أعضاء الجمعية، والقدرة على التقييم الدقيق للمعاملات المتعلقة بالبيئة والتفضيلات القائمة للمشاركين.

وعلاوة على ذلك، فإنه من المتصور أن تقوم الجمعية بتوقيع عقوبات رسمية على الشركات الأعضاء المخالفة؛ أي أن يتم تفعيل المؤسسات الداخلية من النوع الرابع. وتظهر أهمّية هذا الأمر عندما لا تؤدي العقوبات غير الرسمية وحدها إلى ضمان الالتزام بالقواعد. وهنا تصبح علاقة

المالك/الوكيل بين الشركات الأعضاء وقيادة الجمعية ذات صلة.

وبالتالي، يمكن القول إن الاستعداد الكامن والخامل للمساهمة في إنتاج سلعة جماعية، يمكن تنشيطه من قِبَل ممثلي الدولة، عن طريق أ) التهديد بتنفيذ مؤسسة خارجية (أي قواعد تنظيمية أو إلزامية)، ب) ومساعدة الأطراف الفاعلة في التغلّب على المعضلات الاجتماعية. وقبل أن يحاول ممثلو الدولة القيام بهذه الأعمال عليهم التأكد من توافر الظروف الضرورية أو على الأقل توافر الفرصة لتهيئة تلك الظروف. فعلى سبيل المثال، بالنسبة لإعلان للالتزام الذاتي يجب أن تكون نسبة كبيرة من تلوث البيئة ناتج عن عدد محدود من الشركات/القطاعات، حتى يمكن تقسيمها إلى مجموعات قليلة، وتطبيق قاعدة تخصيص محددة. ولكي تقوم الدولة بهذا الدور المحفّز، يجب توافر الشروط التالية: أ) توافر المؤسسات من النوع الثاني لدى غالبية الأطراف المعنية، ب) وإمكانية تنفيذ أو تفعيل آليات العقاب لدى المؤسسات من النوع الثالث.

4.9 أزمة نظرية السياسة الاقتصادية

على مدار عقود عديدة، تأثرت نظرية السياسة الاقتصادية بمنهج أو مدخل، يُسمى اليوم بـ "الصفوة التكنوقراطية" (Frey and Kirchgässner 1994, 341). ويدّعي ممثلو هذا المنهج وجود دالّة رفاهية اجتماعية. وتتمثل وظيفة الحكومة في تعظيم دالّة الرفاهة الاجتماعية في ظل القيود القائمة. وفي ظل هذا المنهج، يقع على مستشاري السياسة الاقتصادية مسؤولية تحديد الأداة الأمثل لتعظيم دالّة الرفاهة الاجتماعية.

ويتم منذ عقود عديدة نقد منهج الصفوة التكنوقراطي للسياسة الاقتصادية. وتتمثل أول نقطة للنقد في إمكانية توصيف أو تحديد دالّة الرفاهة الاجتماعية. وقد استطاع العالم كينيث آرو (Kenneth Arrow)، الحاصل على جائزة نوبل في عام 1951، أن يثبت أن الاعتماد على عدد قليل من الافتراضات العقلانية لتجميع التفضيلات الشخصية بشكل متسق أمر غير ممكن، وبالتالي يصعب بناء دالّة الرفاهة الاجتماعية. ويُسمى ذلك - أيضاً - بـ "معضلة آرو"، أو "نظرية (عدم) الإمكانية" "Theory Of (Im-)Possibility".

ولكن؛ تجدر الإشارة إلى أنه حتى في حالة القدرة على تحديد هذه الدالّة، يجب السؤال عن الحوافز اللازمة للسياسيين لتعظيم هذه الدالّة.

وقد أشرنا - باستمرار مسبقاً - إلى أنه من الحكمة افتراض أن السياسيين يسعون لتعظيم منفعتهم الشخصية أولاً.

ويمكن الانتقال خطوة أخرى بالحجة الخاصة بنا، والإشارة إلى أنه حتى الآن تم الافتراض ضمنياً أن علماء الاقتصاد لديهم الدافع لإخطار السياسيين عن مجموعة الأدوات والآليات التي تعظم دالّة الرفاهة الاجتماعية. ومع ذلك، يمكن - أيضاً - انتقاد هذه الفرضية. أولاً، مشكلة التجميع لا يستطيع العلماء - وغير السياسيين - حلّها. ثانياً، من الأسئلة المطروحة - أيضاً -: هل يقوم الاقتصاديون بتعظيم منفعتهم الخاصة من خلال اقتراحاتهم لتعظيم دالّة الرفاهة الاجتماعية. ومع ذلك، يمكن القول إن الاقتصاديين يحصلون على قدر كبير من المنفعة عن طريق المكانة والسمعة التي يتمتعون بها وسط أقرانهم وزملائهم. وطالما أن المقترحات الخاصة بتشجيع قيمة جماعية محددة تؤدي إلى سمعة مميزة بين زملاء المهنة، فإنه من غير المستبعد أن يتمكّن الاقتصاديون من زيادة منفعتهم الخاصة على الأقل من هذا الدور.(********)

ويوضح الجدول رَقْم 9.1 الافتراضات السلوكية التقليدية في نظرية السياسة الاقتصادية. وباستخدام مصطلح القدرة المطلقة (أو ما يُطلق عليه - عادة - القدرة المتعددة) نفترض قدرة السياسيين على تغيير العالم، على النحو الذي يطابق الافتراضات التي يتم تشكيلها في النماذج الاقتصادية. ولا يعني ذلك غير أن نتائج التوزيع أو التخصيص المثالية يمكن تحقيقها، طالما أن السياسيين يستخدمون الإجراءات والتدابير الصحيحة فقط. ويُفترَض تحت مفهوم القدرة المطلقة أن مقاومة مثل هذه الإجراءات أو التدابير يصبح دون أهمّية، وهذا لا ينطبق - فقط - على مقاومة السياسيين المنافسين، وإنما - أيضاً - على مقاومة الإدارة التي تعمل على تنفيذ هذه الإجراءات.

ويشير افتراض المعرفة المطلقة إلى أن السياسيين لديهم معرفة شاملة، فهم على دراية بتفضيلات المواطنين، وكذلك القوانين الاقتصادية القائمة. وبالتالي، وفي ظل تمتعهم بالقدرة المطلقة، يستطيع السياسيون استخدام الأدوات الاقتصادية المناسبة وتعظيم دالّة الرفاهة الاجتماعية.

وينص افتراض النزعة إلى الخير أو حسن النية (الطيبة) في النهاية إلى أن السياسيين يسعون جاهدين لتحديد دالّة الرفاهة الاجتماعية، والعمل على تعظيم هذه الدالّة (قبل النظر إلى منفعتهم الشخصية).

ويوضح الجدول التالي مناهج نظرية، نشأت في العقود الأخيرة، وقام ممثلوها بتغيير افتراضاتها بشكل جزئي - أو كلّي في بعض الأحيان. ويشير ممثلو نظرية ثاني أفضل الخيارات إلى أن محاولة إصلاح بعض النماذج المعيبة، لا يؤدي - بالضرورة - إلى تحسين التوزيع المرغوب، وإنما قد يتسبب في مزيد من التدهور. ويتناول ممثلو اقتصاديات المعلومات النتائج المترتّبة على حقيقة أن الحصول على المعلومات واستخدامها لا يمكن أن يتمّ بالمجان. ويشير ممثلو النظرية الاقتصادية للسياسة إلى أن افتراض ضرورة اختلاف سلوك السياسيين عن غيرهم من الأطراف الفاعلة (أي العمل على تعظيم المصلحة العامة المشتركة، وليس المصلحة الخاصة) غير صحيح على الإطلاق. وتجدر الإشارة صراحة إلى أن الأركان المذكورة لهذه النظرية، على الرغم من أنها قد تركّز - بالأساس - على تغيير أحد هذه الافتراضات السلوكية، فإنها قد تتناول - أيضاً - جميع هذه الافتراضات.

الجدول رقم 9.1: أهمّية إدخال تغييرات على نظرية السياسة الاقتصادية

الافتراضات			
السلطة المطلقة Omnipotence	المعرفة المطلقة Omniscience	النزعة إلى الخير (حسن النية أو الطيبة) Benevolence	مكونات النظرية ذات الصلة
+	+	+	اقتصاديات الرفاهة التقليدية Traditional Welfare Economics
-	+	+	نظرية ثاني أفضل الخيارات Theory Of

Second Best			
اقتصاديات المعلومات Economics Of Information	+	-	+
النظرية الاقتصادية للسياسة Economic Theory Of Politics	-	+	+
الاقتصاد المؤسساتي الجديد New Institutional Economics	-	-	-

ويلاحظ هنا عدم ذكر اثنين من الافتراضات الأساسية في الاقتصاد المؤسساتي الجديد صراحة، وهما العقلانية المحدودة، ووجود تكاليف معاملات موجبة. وفيما يلي يتم توضيح العلاقة المتبادلة بين هذين المفهومين من الاقتصاد المؤسساتي الجديد والافتراضات التقليدية لنظرية السياسة الاقتصادية باختصار.

ويمكن وصف فرضية المعرفة المطلقة على أنها افتراض إلمام الفاعلين المعنيين - الحكومة في تلك الحالة - بالمعلومات والمعرفة الكاملة. ويتم حساب تكاليف المعاملات في إطار المهمة الخاصة بالحصول على المعرفة الكاملة. ولكن؛ يختلف ممثلو اقتصاديات المعلومات مع ممثلي الاقتصاد المؤسساتي الجديد حول عواقب تبنّي هذه المهمة. فبينما يبحث ممثلو اقتصاديات المعلومات عن طرق لتعظيم المنفعة حتى في حالة قصور المعلومات في الحالات المنفردة، يهتم ممثلو الاقتصاد المؤسساتي الجديد

بوضع المؤسسات التي تمكّن من التعامل الذكي - في المتوسط وعلى المدى البعيد - مع قصور المعلومات.

وتبدو تكاليف المعاملات السياسية، والتي تتمثل في تكاليف خلق وتنفيذ وتأمين المبادلات السياسية، بلا فائدة، في عالم، يحكمه ديكتاتور ذو نفوذ. وقد اهتم علماء الاقتصاد المؤسساتي في السنوات الأخيرة - بصفة خاصة، وبشكل مكثف - بتكاليف المعاملات السياسية؛ بحيث انتقلوا بعيداً عن افتراض اقتصاديات الرفاهة. وأخيراً، يفترض ممثلو الاقتصاد المؤسساتي أن سلوك السياسيين يجب توصيفه ووضعه - تماماً مثل سلوك جميع الأطراف الفاعلة الأخرى - في إطار نموذج لتعظيم المنفعة الشخصية.

وبالنظر إلى الأزمة التي تعاني منها نظرية السياسة الاقتصادية، على الرغم من قيامها على بعض الافتراضات الملائمة أو المناسبة، فقد يكون من المناسب البحث في إمكانية زيادة القوة التفسيرية للاقتصاد على الأقل، من خلال تعديل افتراضات النظرية. ويبدو من المشكوك فيه - على الأقل لأول وهلة - أنه من الممكن زيادة معدل تطبيق النصائح المخلصة. فقد يكون ذلك بسبب المعضلة التي نود الحديث عنها في الجزء التالي.

5.9 معضلة الحتمية أو التحديد

تم الإشارة - بشكل متكرر - في هذه المقدمة إلى النظرية الاقتصادية للسياسة. وتهدم هذه النظرية أحد الافتراضات الأساسية لاقتصاديات الرفاهة التقليدية: فحتى الآن يتم اعتبار السياسيين ديكتاتوريين طيبين، لديهم نزعة للخير، يهتمون - فقط - بتعظيم دالّة رفاهية اجتماعية محددة. ولكن؛ وفقاً للنظرية الاقتصادية للسياسة، يتم التعامل مع السياسيين كباقي الأطراف الفاعلة الأخرى، على أنهم يهتمون بتعظيم منفعتهم الشخصية. وإذا تم الافتراض - إذن - بأن السياسيين قادرين على تقدير عواقب استخدام الأدوات المختلفة وأثرها على شعبيتهم، فلا يصبح هناك مجال لتوصيات السياسة الاقتصادية؛ حيث سيقوم السياسيون - دوماً - باتخاذ الإجراءات التي يؤمنون بعدم تهديدها لفرص إعادة انتخابهم. وفي ظل هذه الافتراضات، يُعدّ العمل السياسي مسيّراً، أو حتمياً، بدرجة كبيرة. ويعدّ إسداء النصيحة للسياسيين بوجوب التصرف بطريقة مختلفة أمراً بلا جدوى، تماماً كالطلب من النهر أن ينساب في الاتجاه المعاكس؛ لأن ذلك قد يجتذب عدداً أكبر من السائحين.

ونشير هنا ضمنياً إلى الحجة القائلة بأن الاهتمامات/المصالح - وليست الأفكار - هي المحرك لسلوك السياسيين. وفي حالة عدم توافق الأفكار مع اهتمامات أصحاب المصلحة المعنيين، تقل فرص دخول تلك الأفكار في الهيكل المؤسساتي للدولة. ولكن ذلك لا ينفي قدرة العلماء على صياغة مقترحات وتوصيات للتغيير المؤسساتي ملائمة ومناسبة لاهتمامات الفاعلين ذات الصلة. ويمكن أن نتصور الموقف، كما يلي: ففي أي مشكلة تفاعلية، نجد أن الأطراف لا يدركون سوى عنصر النزاع. ونفترض - هنا - أنهم يتوقعون خوض مباراة، محصلة نتيجتها صفر. وإذا استطاع أحد العلماء توضيح وجود عنصر تعاون غائباً عن إدراك باقي الفاعلين، وعليه تستطيع الأطراف تحسين موقفها، من خلال اتباع الإجراءات المناسبة، بذلك يكون نجح في توضيح فرص مبادلة، كانت مجهولة.

وقد أشار (بيوكانان، 1994) إلى حجة مشابهة، وقام بشرحها، باستخدام مباراة معضلة السجين. فإذا افترضنا أن السمة العامة/الوضع الراهن هي تحقق توازن (ناش) (خ ، خ). وكلما طال أمل كل الأطراف في تحقيق المنفعة المنفردة على حساب الطرف الآخر؛ أي {(ت ، خ) أو (خ ، ت)} يظل الاختيار الأفضل والأمثل (ت ، ت) غائباً. ووفقاً لبيوكانان من الضروري إعطاء الأمل للاعبين في وجود حل خارج خط القطر الرئيس. عندئذ يكون الطريق ممهداً للوصول إلى الحل (ت، ت). وذلك لأن كِلَي الطرفين يُحسنان من وضعهما مقارنة بالوضع الراهن. ومن المتوقع للسياسي الذي يعمل على توضيح مثل هذه الحلول أن تزداد شعبيته، ويُعاد انتخابه.

المصفوفة رَقْم **9.1**: مكاسب التعاون من خلال تقليل الحلول الممكنة

		الطرف الثاني	
		اتفاق (ت)	اختلاف (خ)
الطرف الأول	اتفاق (ت)	٣ ، ٣	٤ ، ١
	اختلاف (خ)	١ ، ٤	٢ ، ٢

وعلى الرغم من أن كلَي المنهجين مقنعان من ناحية المنطق، إلا أنه يوجد شك حول أهميتهما التطبيقية. فقد يصبح العلماء الذين يقوموا بمساعدة السياسيين على تحديد مثل هذه الحلول مستشارين سياسيين ناجحين ذوي شعبية واسعة؛ لأنهم يساعدونهم على ضمان الفوز في الانتخابات، إلا أننا لم نقابل مثل هؤلاء المستشارين المرغوبين في الواقع

الفعلي.

وتتفادى (Thrainn Eggertsson 1997) هذه المشكلة بالتأكيد على عدم كمال المعلومات. فالبيئة التي تتسم بعدم كمال المعلومات لا تكون مسيّرة بالكامل. ولن تترك نماذج السياسة المختلفة والمتغيرة مساحة لاتجاهات سياسية جديدة فقط، وإنما قد تثبت جدوى الاستثمار في النماذج السياسية وإقناع الآخرين بصحتها. وعليه، تفترض Eggertsson صراحة أن معرفة السياسيين، وكذلك المستشاريين السياسيين محدودة للغاية. ويعني ذلك - أيضاً - وجود فرضيات متنافسة مع بعضها البعض. وقد يكون من المفيد بالنسبة للعلماء المهتمين بالسياسة الاقتصادية، العمل على إقناع الآخرين بفرضياتهم الخاصة: فإذا ثبت خطأ الفرضيات المقبولة حتى الآن - والإجراءات السياسية المترتبة عليها- يكون لدى السياسيين الدافع للبحث عن بدائل.

ويمكن توضيح فكرة إجرتسون في ضوء الأشكال المختلفة لنماذج السياسة الاقتصادية، التي نشهدها منذ الحرب العالمية الثانية: فقد طغت السياسة الاقتصادية الكينزية على باقي المناهج المنافسة، وفي السبعينيات، تحوّل الأمر؛ ليسود فكر المدرسة النقدية. وحالياً يمكن ملاحظة سيادة تصورات أكثر عملية، تحاول التغلّب على الانقسام بين التصورين.

ويشار - أحياناً - إلى نظرية السياسة الاقتصادية، والتي تهتم بتطبيق مقترحاتها، "بنظرية الفن". وسوف يهتم العلماء العمليون المهتمون بالواقع تحديداً بالظروف التي يقترحونها في إطارها تغييرات مؤسسية.

الكينزية مقابل النظرية النقدية

يزعم جون مايناردد كينز (1883-1946) بإمكانية وجود ما يماثل التوازن في حالة عدم التوظف الكامل للموارد؛ أي أن التوازن لا يتحقق فقط في حالة التوظف الكامل. ويعدّ كينز الأمل في الوصول إلي التوازن الذاتي للنظام غير مقنع ويشير بدلاً من ذلك إلى تدخل تحكمي واسع للدولة.

وعليه، على سبيل المثال، يتم - عادة - الجدل حول أن فرص تنفيذ مقترحات الإصلاح في أوقات الأزمات تكون أعلى من المتوسط. وقد يصبح لدى الأطراف المعنية، إذا كانت تعاني من وضع سيئ، استعداد

لتقبل تغييرات مؤسسية أكثر شمولاً، وذلك لأن لديهم أمل في أن هذه التغييرات قد تعمل على تحسين وضعهم.

وقد رأينا في هذا الجزء أن افتراض سعي السياسي لتعظيم منفعته الخاصة يقودنا إلى معضلة، أطلقنا عليها مسبقاً معضلة الحتمية. وإذا تم الأخذ في الاعتبار فرضية قصور المعرفة (أو العقلانية المحدودة) بجدّيّة، يظل هناك حاجة لعلماء الاقتصاد الذين يوجّهون للسياسيين والرأي العام المشورة والنصيحة.

6.9 إصلاحات السياسة الاقتصادية في التطبيق: مثال على دولة نيوزيلندا

بعد ما تعرّفنا في الفقرات السابقة على المعوقات، وكذلك الفرص لإصلاحات السياسة الاقتصادية النظرية، نوذ في هذا الجزء عرض مثال على برنامج إصلاح شامل للسياسة الاقتصادية بشكل مفصل، وهو برنامج الإصلاح الذي تم تنفيذه في نيوزيلندا في فترة الثمانينيات 1980م والتسعينيات 1990م.

1.6.9 نقطة الانطلاق في نيوزيلندا

قامت المملكة المتحدة البريطانية بضم نيوزيلندا في عام 1840م. وكانت نيوزيلندا تصنّف كدولة زراعية، تعمل على تصدير اللحوم والأصواف ومنتجات الألبان لإنجلترا، وبالتالي حقّقت على مدار عقود مستوى معيشة متميّزاً ومرتفعاً للغاية. ومنذ الثلاثينيات 1930م تم تطوير نظام شامل للضمان والحماية الاجتماعية. ثمّ بدأ التدهور في نيوزيلندا منذ عام 1973م مع انضمام المملكة المتحدة إلى الاتحاد الأوروبي. ومنذ ذلك الحين، تراجعت قدرة نيوزلندا على تصدير المنتجات الزراعية إلى الأسواق الأوروبية السابقة. وكذلك، لم يستطع المصنّعون تحويل صادراتهم إلى أسواق دول أخرى، نتيجة السياسات الزراعية الحمائية لتلك الدول، فضلاً عن الصادرات الزراعية المدعّمة للمنتجين في الاتحاد الأوروبي.

تبنّت حكومة نيوزيلندا نتيجة لأزمتي البترول في عامي 1973م و1979م سياسة إحلال الواردات، وهي سياسة تهدف إلى الإنتاج المحلي للمنتجات المستوردة في المستقبل. وقد حاولت - أيضاً - العديد من دول أمريكا اللاتينية تطبيق مثل هذه السياسات التي أثبتت عدم جدواها، وأنها غير عملية؛ لأنه يتم بمقتضاها الاستغناء عن استغلال المميزات الخاصة

بالتكلفة المحلية. وقد حاولت الحكومة في نيوزيلندا زيادة إنتاج الطاقة المحلية لخفض الاعتماد على الواردات البترولية. وتم توفير الحماية للمنتجين المحليين من المنافسين الأجانب، عن طريق زيادة الجمارك، وأيضاً من خلال الحواجز غير الجمركية للتجارة الدولية. وقد أدى ذلك إلى ضعف القدرة التنافسية للدولة. وفي السبعينيات والثمانينيات ظلت قيمة معدلات نمو الإنتاجية والناتج المحلي الإجمالي عند مستوى أقل من متوسط قيمة معدلات النمو المقابلة في دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD). وبينما كان نصيب الفرد من الدخل القومي في نيوزيلندا في عام 1950م يعادل 26% أكثر من متوسط مثيله في دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، ولكنه انخفض حتى عام 1990م؛ ليصبح 27% أقل من هذا المتوسط (Bollard 1994).

2.6.9 لمحة عامة عن الإصلاحات الرئيسة

في عام 1984م فاز حزب العمل بالأغلبية في الانتخابات البرلمانية. وحل David Lange محل رئيس الوزراء المحافظ Robert Muldoon. وفور تشكيل الحكومة الجديدة من حزب العمل، بدأ تطبيق العديد من الإصلاحات الشاملة، ويعود الفضل الأول في بدء تلك الإصلاحات لوزير الاقتصاد والمالية Roger Douglas. وقد تم انتخاب الحزب نفسه لفترة أخرى في عام 1987م. ولكن؛ انخفضت وتيرة الإصلاحات مقارنة بالفترة الأولى. وفي عام 1990م تم تغيير السلطة. ومع ذلك استمرت الحكومة المحافظة في تنفيذ برنامج الإصلاح الشامل. ثمّ تم إعادة انتخاب تلك الحكومة المحافظة مرة أخرى في مارس عام 1994م. ومثلما حدث مع حكومة حزب العمل، انخفضت وتيرة الإصلاحات خلال فترة الحكم الثانية.

وقد قامت نيوزيلندا خلال فترة زمنية تزيد عن عشرة أعوام بإقرار وتنفيذ العديد من الإصلاحات. ولن نستطيع شرحها هنا بالتفصيل (ومن الممكن الرجوع مثلاً إلى Bollard 1994 أو Evans/Grimes/Wilkonson/Teece 1996 للحصول على نظرة شاملة على هذه الإصلاحات، وسياسة إحلال الواردات). وبدلاً من ذلك، نلخص هذه الإصلاحات في النقاط التالية:

- تحرير القطاع المالي: قامت الحكومة بإلغاء التحكّم في سعر الفائدة، وأيضاً رفع القيود عن حركة رؤوس

الأموال، ونسبة الاحتياطي المطلوبة.

- أولويات واضحة في السياسة النقدية: أصبح بنك نيوزيلندا في عام 1989 جهة مستقلة، وهدفها الوحيد هو تحقيق استقرار الأسعار. وأصبحت مسؤولية محافظي البنك المركزي هو الحفاظ على استقرار الأسعار، وعليهم توقّع إمكانية عزلهم من منصبهم، إن أخفقوا في تحقيق هذا الهدف.
- السياسة المالية: تمثل هدف الحكومة منذ البداية في تحقيق فائض لاستخدامه في سداد الديون، وقد تم ذلك بالفعل حتّى الآن. فمن خلال التوسّع في القاعدة الضريبية تم خفض معدل الضريبة من 66% إلى 33% بنجاح. وقد تم توحيد الضرائب غير المباشرة من خلال إدخال الضريبة على القيمة المضافة VAT. وفيما يخصّ الإنفاق الحكومي، تم تخفيض مدفوعات الدعم بشكل كبير.
- القطاع العام: بعض الأقسام أو الإدارات تم تحويلها إلى شركات مملوكة للدولة، ثمّ تم بيعها لاحقاً، وكذلك تم خفض العمالة في القطاع العام. وقد حصلت مجالس الإدارة في الشركات المملوكة للدولة على عقود مرتبطة بكفاءة الأداء. ولأن شركات القطاع العام تخضع لقانون المنافسة كمثيلتها من القطاع الخاص، لا يتم إيثارها في الحصول على أوامر التشغيل الحكومية، وإنما تخضع لقواعد المنافسة.
- تحرير سوق العمل: تم إحلال عقود العمل التي تنص على تعريفات مختلفة لمنطقة أو صناعة بعينها Region/Industry-Specific Contracts والتي تتحكم بها النقابات العمالية، واستبدالها بعقود عمل خاصة بكل شركة Firm-Specific Contracts .

وعليه، تم بذلك إنهاء سطوة النقابات العمالية بين ليلة وضحاها. وانخفض عدد أعضاء تلك النقابات خلال ثلاثة أعوام ونصف بنسبة 38%. وانخفض عدد الإضرابات المنظمة بشكل ملحوظ.

- الصناعة والتجارة: تم خفض حجم حواجز التجارة الدولية بصورة سريعة. وعليه، ارتفع نصيب السلع المستوردة بشكل ملحوظ، حتى أصبح الاختيار متاحاً للمستهلك بين عدد كبير من المنتجات وعادة بأسعار مخفضة.
- الزراعة: بالإضافة إلى تحرير الأسواق، كان تحرير الزراعة من الخطوات الأولى لحكومة حزب العمل في عام 1984، وقد تم تقليل إجمالي قيمة الدعم المقرر قبلها تقريباً.

لرؤية نموذج رقم 9.2: نظرة عامة: ملخّص للإصلاحات في نيوزيلندا

الذهاب الى آخر الكتاب

وقد مر وقت طويل قبل أن تأتي تلك الإصلاحات بنتيجة مثمرة، فيما يتعلق بالمؤشرات المطروحة. فقد ارتفع نصيب الإنفاق العام من الناتج المحلي الإجمالي حتى عام 1988، ثم بدأ بعدها في الانخفاض. ومرّت عشر سنوات قبل أن تبدأ معدلات النمو في الارتفاع.

3.6.9 شرح برنامج الإصلاح

تُعد الإصلاحات النيوزيلندية مدهشة من ناحيتين: أولاً، لأن في الأساس تم تطبيق جميع الإصلاحات بالكامل. ثانياً، لأن الحكومات استطاعت الفوز بفترة انتخابية ثانية (وقبل عام 1987 لم يتحقق ذلك لأي حكومة عمالية منذ عام 1946). ونعرض فيما يلي أربعة عوامل مختلفة، ساعدت على التنفيذ الناجح للإصلاحات، وتفاعلها مع بعضها البعض: (1) الأفكار أو النظريات التي تم على أساسها الإصلاح. (2) الأشخاص الذين قاموا

بتنفيذها. (3) المؤسسات والمنظمات التي ساعدت على تنفيذ الإصلاح، أو على الأقل لم تكن عائقاً في طريق الإصلاح. وأخيراً (4) الظروف الخاصة التي نشأت فيها عملية الإصلاح.

1.3.6.9 النظريات الرئيسة

كانت سياسة التدخل والتحكم الشاملة المشبعة حتى منتصف الثمانينيات مستندة إلى المذاهب والدراسات السائدة في ذلك الوقت. وفيما بعد، تم الاعتماد على منهج اقتصاد الرفاهة وتحقيق المنافسة الكاملة في كل شيء، إلى جانب ضرورة تدخل الدولة في حالة عدم القدرة على الوصول إلى النتائج المثالية التي يفترضها نموذج اقتصاد الرفاهة. وتتفق سياسة إحلال الواردات المتبعة إثر أزمة البترول في السبعينيات مع هذه العقيدة المؤثرة.

ومع ذلك، انتشر في الوقت الحالي مناهج نظرية حديثة، وبالأخص في الخزانة النيوزيلندية، التي لا تمثل - فقط - وزارة المالية والاقتصاد، وإنما تُعدّ - أيضاً - مركزاً رئيساً للاستشارات التي تجيب عن التساؤلات الاقتصادية (وسوف يتم العودة لاحقاً لهذا الأمر). ويصف (Bollard 1994) النظريات الجديدة التي انتشرت في منتصف الثمانينيات:

- تم استبدال منهج فشل السوق بمنهج تكاليف المعاملات، والذي يأخذ في الاعتبار صراحة أن تنسيق المعاملات يرتبط - أيضاً - بتكاليف سياسية وبيروقراطية، بمعنى أنه بجانب فشل السوق يجب - أيضاً- الأخذ في الحسبان إمكانية فشل البيروقراطية أو الدولة. ويؤدي ذلك مباشرة لاستخدام التحليل المؤسّساتي المقارن (Evans et Al. 1996, 1862). وقد لعبت - بالتأكيد - المقالات المنشورة لكل من رونالد كوز، وهارولد ديمسيتز،

وأوليفر وليامسون دوراً كبيراً في هذا الإطار.

- وقد تم التخلي عن الحجج المعتادة التي تبرّر امتلاك وإدارة الدولة للشركات (المصلحة الوطنية)، من خلال نظرية المالك/الوكيل؛ لأن القطاع العام يعاني - بدرجة كبيرة - من عدم الكفاءة الناتجة عن مشاكل الحوافز والرقابة.
- كذلك أصبحت كفاءة الدولة في تقديم الخدمات الحكومية محل شك بدرجة كبيرة. وقد أحلّت نظريات العرض، التي أوضحت آثار المزاحمة الناتجة عن وجود قطاع عام شامل، محل النظريات الأخرى المسيطرة في ذلك الوقت.
- تم - أيضاً - استبدال المنهج التنظيمي الساري في ذلك الوقت، بمنهج المنافسة المحتملة الذي تم تطويره في بداية الثمانينيات خاصة بمعرفة وليام بومول. وهذا المنهج ينص على أن عدد المتنافسين في السوق لا يؤثر على آليات السوق (مثل الأسعار والجودة)، طالما لا يتم منع المتنافسين من دخول السوق. وتُعدّ القيود الحكومية الدورية من أهم الحواجز أمام دخول السوق؛ لأن أي منافس قد يواجه إما احتكار الدولة، أو أن مقدمي الخدمات أو السلع يمنعون أي فرصة للوصول إلى الأسواق.

ويذهب (Bollard 1994) إلى أبعد من ذلك، ويذكر النظريات الخاصة بجيمس بيوكانان وغوردون توللوك على أنها تناسب الأفكار الخاصة بسير العملية السياسية، إلى جانب نظريات أرمن ألشيان التي تعطي أفكار حول حقوق الملكية.

وفي إطار المقدمة عن الاقتصاد المؤسساتي الجديد، فقد تم شرح معظم النظريات التي ذكرها Bollard، كما ورد ذكر معظم العلماء المساهمين في هذا المجال سابقاً.

2.3.6.9 الأشخاص المساهمون

ثَبَتَ في الماضي أن تبنّي وتنفيذ حزم الإصلاح الشاملة بنجاح يرتبط ارتباطاً وثيقاً بشخصيات محددة. وعليه، يرتبط تطبيق اقتصاديات السوق الاجتماعية في ألمانيا الاتحادية - حتى الآن - باسم لودفيغ إرهارد، وترتبط إصلاحات الثمانينيات من القرن العشرين في بريطانيا بمارغاريت تاتشر ، وفي الولايات المتحدة الأمريكية برونالد ريغان. وينطبق ذلك - أيضاً - على الإصلاحات في نيوزيلندا: فقد كان روجر دوغلاس من حزب العمال مسؤولاً عن الخزانة، ثمّ بعدها كانت روث ريتشاردسون من الحزب الحاكم مسؤولة عن ذلك المنصب. ومن المثير للدهشة أنه تم الاستغناء عن الاثنين بعد انتخاب حكومتهما لفترة أخرى.

تعتمد نماذج النظرية الاقتصادية على نموذج سلوك للفاعلين بسيط للغاية. ويمكن من خلال هذا النموذج البسيط التنبؤ بعدد كبير من السلوكيات المختلفة بدقة مذهلة. ويُعدّ النموذج الاقتصادي للسلوك أقل ملائمة عندما يتعلق الأمر بشرح أو التنبؤ بالابتكارات. فسلوك رجال الأعمال أو المنظمين والذين يطلق عليهم المدمّرين الإبداعيين وفقاً لجوزيف شومبيتر، والذين يبتكرون منتجات حديثة، من خلال إعادة مزج وتركيب للموارد، لا يمكن شرحه من خلال نموذج السلوك الاقتصادي. وتنطبق تلك القيود نفسها على المنظمين السياسيين، الذين يصنعون مزيجاً جديداً في مجال السياسة، يخرجون به عن الطرق المألوفة.

3.3.6.9 مؤسسات توجيه السلوك، والمنظمات الهامة ذات الصلة

على الرغم ممّا ذُكر الآن عن أهمّيّة رجال الأعمال أو المنظمين السياسيين، من أجل التطبيق الناجح لحزم الإصلاح الشاملة، إلا أنه من الضروري - أيضاً - أن يعملوا داخل إطار مؤسسي ملائم، يتيح لهم تنفيذ هذه الإجراءات والتدابير. ولكن؛ ليس كل الأطر المؤسسية متساوية ومناسبة بالدرجة نفسها. فيشير مختلف

المراقبين إلى أن الإطار العام والظروف الحالية في نيوزيلندا قد ساعدت على تلبية أهداف السياسيين راغبي الإصلاح بشكل خاص.

ويعتمد النظام النيوزيلندي على غرار مثيله الإنجليزي على ما يُسقى نموذج ويستمينستر. وعندما بدأت الإصلاحات في نيوزيلندا، كان ما يزال قانون الانتخاب بالأغلبية سارياً. وفي إطار هذا النظام، يوجد نائب عن كل دائرة انتخابية، وهو الذي يحصل على أكبر عدد من الأصوات في الدائرة، ويمثلها في البرلمان، ويتم تجاهل باقي الأصوات. ويؤدي هذا النظام الانتخابي إلى ظهور نظام الحزبين. ويقوم الحزب صاحب الأغلبية البرلمانية بتشكيل الحكومة. ويُعذ النظام السياسي في نيوزيلندا هو نظام الحزب الواحد، فلا يوجد مجلس آخر، يُطلب أغلبية أصواته لتمرير مشروع قانون. ولعدم وجود دستور مكتوب في نيوزيلندا، يصبح أي تعديل في القاعدة القانونية - حتى وإن كان واسع الأثر - ممكناً بأغلبية بسيطة.

ويمنح مثل هذا النظام سلطة كبيرة للحكومة. وعليه، يمكن للحكومة استخدام هذه السلطة لتبني درجة كبيرة من التدخل والسيطرة والتحكم، مثل ما حدث في السنوات ما قبل عام 1984، ولكن؛ يمكن - أيضاً - استخدامها للانفتاح، وتقليل الرقابة، والسيطرة مثل ما حدث في الفترة ما بعد عام 1984. وحالياً، تم إدخال النموذج الألماني لقانون الانتخاب في نيوزيلندا، وهو التمثيل النسبي. وقد نشأت أحزاب الأقلية المنشقة على القطب اليساري، وأيضاً اليميني، من الأطياف السياسية المختلفة. وللفوز بالأغلبية البرلمانية في نظام الحزبين، تظهر الحاجة للوصول إلى قاعدة عريضة من الناخبين، ويمكن أو من الضروري العمل على إرضاء بعض الرغبات الخاصة لأصحاب المصالح وجماعات الضغط المنظمة، ولكن؛ بدرجة أقل مقارنة بالنظام متعدد الأحزاب. وعليه، يكون تغيير النظام الانتخابي في نيوزيلندا من العوامل

التي قد تعرقل وتيرة الإصلاح. ولأن نظام التمثيل النسبي في أي نظام سياسي يحدّ من مساحة التصرّف وسلطة الحكومة، مقا سوف يجعل من الصعب في المستقبل التراجع عن ما وصل إليه مستوى الإصلاح.

وقد سبق الإشارة إلى أهمّيّة دور الخزانة العامة كمنظمة. ويشير (Knorr 1997, 145) إلى أن عدداً كبيراً من الأعضاء في الخزانة العامة من الاقتصاديين، على عكس الحال في دولة ألمانيا؛ حيث أغلبية أعضاء الخزانة من رجال القانون. وكان ذلك من أحد المزايا عند إصلاح قطاع الخدمة العامة. فقد أصبح البرنامج الشامل للتخلي عن الموظفين العاملين بالحكومة ممكناً، بسبب ترحيب المديرين في المستويات العليا من الإدارة به (Bollard 1994, 91).

4.3.6.9 الظروف المواتية

يفترض (John Williamson 1994) وجود عدد من العوامل التي تحدد استعداد الحكومة المنتخبة جديداً لتنفيذ برامج الإصلاح. ومن تلك العوامل ما يلي:

1. فرضية الأزمة،
2. فرضية الولاية أو التفويض،
3. فرضية "شهر العسل"،
4. وفرضية المعارضة الضعيفة وغير الصادقة.

ويشير (Bollard 1994) في الأدبيات إلى أنه قد توافر ثلاثة عوامل من الأربعة سابقي الذكر في حالة الإصلاحات في نيوزيلندا. فيما يخص فرضية الأزمة، فقد استشعر المواطنون التدهور طويل الأجل في معدلات التبادل التجاري، فضلاً عن الأزمة قصيرة الأجل في ميزان المدفوعات، مقا أدى إلى حل حكومة مولدوون. وقد سبق الإشارة في الجزء 9.5 إلى إمكانية استغلال الأزمات التي تمر بها الحكومات لتنفيذ برامج الإصلاح.

أما فرضية المفوض؛ فهي تنص على أن حجم الأغلبية

البرلمانية بالنسبة للأقلية البرلمانية هو مؤشر على شرعية الحكومة الجديدة في إجراء إصلاحات شاملة. وفي الماضي، تمكّن حزب العمال من الفوز في انتخابات عام 1984 فوزاً ساحقاً. وعليه، يمكن القول إن هذا العامل الثاني - أيضاً - قد توافر في نيوزيلندا.

وتشير فرضية شهر العسل إلى قيام الناخبين بمنح الحكومة الجديدة فترة سماح، يتم خلالها إرجاع أو نسب النتائج والآثار السلبية الواقعة إلى الحكومة القديمة. وقد ينطبق ذلك - أيضاً - على الوضع في نيوزيلندا.

ففي النهاية، ظهر الحزب الوطني الخاسر في عام 1984 بمظهر الانحلال. وانشغل الحزب فترة طويلة بالبحث عن خليفة لرئاسة الحزب، وبصياغة البرنامج الحزبي المستقبلي. واستمر هذا الإصلاح داخل الحزب حتى عام 1990 عندما تمكّن من التغلب على حزب العمال. ومن هذا المنطلق، يمكن النظر إلى المعارضة على أنها كانت ضعيفة وقليلة المصداقية.

وأحد الظروف المواتية الأخرى التي تُذكر لحكومة حزب العمال، هو مواجهتها لعدد كبير من أحداث السياسة الخارجية في فترة تولّيها الأولى، وعليه شُتت اهتمام رئيس الوزراء والرأي العام عن الإصلاحات الاقتصادية الجذرية (Knorr 1997, 143f.). ومن أهم هذه الأحداث السياسية: الخلافات في كتلة الدفاع (Anzus) التي تضم أستراليا ونيوزيلندا والولايات المتحدة الأمريكية، وكذلك قيام المخابرات الفرنسية بإغراق سفينة (Rainbow Warrior) التابعة لمنظمة السلام الأخضر غير الحكومية، وأيضاً غرق سفينة القتال السوفيتية في جنوب نيوزيلندا.

7.9 أسئلة مفتوحة

يُعدّ مثال دولة نيوزيلندا دليلاً تطبيقياً على أن مقترحات إصلاح السياسة الاقتصادية التي تم وضعها - مع الأخذ في الاعتبار عناصر الاقتصاد المؤسساتي - قد تكون ممكنة سياسياً. ويوضح - أيضاً - الوصف الشامل نسبياً للمثال الخاص بنيوزيلندا توافر عدد آخر من الظروف غير الاعتيادية.

أسئلة

وضح المنطق المعروض في الجزء 9.3 وراء حجة الالتزام الذاتي في السياسة البيئية، وذلك باستخدام نظرية معضلة السجين، كما تعلّمتها من الفصل الأول.

الأدبيات

-يعرض (Frey and Kirchgässner 1994) مراجعة نقدية للنظرية التقليدية للسياسة الاقتصادية.

-يمثل مقال (Stigler 1961) المقال الأساسي حول اقتصاد المعلومات.

-تم عرض معضلة الحتمية أو التحديد المسار بصورة جيدة للغاية في (O'flaherty and Bhagwati 1997).

-يُعد (Dixit 1996) محاولة جيدة لإلقاء الضوء على الآثار المحتملة لمراعاة تكاليف المعاملات بشكل صريح ضمن نظرية السياسة الاقتصادية.

-اهتم (Siegenthaler 1993) بتأثير الأزمات على سلوك المعاملات الاقتصادية السياسة.

-تُعد حالة نيوزيلندا أحد الأمثلة على كيفية تطبيق أفكار الاقتصاد المؤسساتي الجديد، ولكن؛ يمكن - بالطبع - استخدام هذه الأفكار - أيضاً - في حالات أخرى. فعلى سبيل المثال، عند تعديل أي قانون، يصبح الأمر مرتبطاً، بأمل تغيير الحوافز للأطراف المعنية بطريقة تحقق نتائج أفضل. ويشار إلى ذلك عند المهتمين بعلوم القانون بتقييم الأثر الوظيفي للقانون. وبما أن علماء القانون ليس لديهم اهتمام بالعمل التجريبي أو التطبيقي كباحثين اجتماعيين، فيما يلي نذكر مجموعة واسعة من الفرص للتعاون بين علماء القانون وعلماء الاقتصاد: فقد يساعد علماء الاقتصاد علماء القانون على التنبؤ بالآثار المحتملة للتغييرات المختلفة في القانون، ومساعدتهم - أيضاً - في تحليل تغيرات السلوك الفعلية اللاحقة لتعديل القانون. وتم - بالفعل - تأسيس ذلك في بعض التشريعات تحت مُسمّى "تقييم الأثر التنظيمي". ويمثل كتاب (Van Aaken 2003) دراسة جيدة عن أهمّية الاقتصاد (المؤسسي) بالنسبة لعلماء القانون. وقد تم وصف الخبرات المكتسبة من تقييم الأثر التنظيمي في بعض الدراسات المقارنة لدول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (2004)، وكذلك

المجلس الأوروبي (2004).

********) ويطلق (Sugden 1986) على ذلك المصطلح „مبدأ المعاملة بالمثل“. ويتحدث (Weimann 1994) في هذا الصدد عن عزوف شديد عن الاستغلال تم تأكيده من خلال العديد من التجارب.

********) المغفل (sucker) في معضلة السجين هو الطرف الذي يتعاون، بينما يختلف، وينشق الآخرين، ويُحسنون من موقفهم على حساب المغفلين.

********) وكذلك فإن سلوك السياسيين من جهة الطلب - أي عن طريق الناخب - لا يمكن تحديده بشكل كامل. ففي كثير من الأحيان، يكون لدى السياسيين - عادة - قناعة بصحة عدد من الإجراءات والتدابير السياسية الخاصة. وبالرغم من ذلك، يُثار تساؤل عن إلى أيّ مدى هم على استعداد للتنازل عن معتقداتهم وقناعاتهم، من أجل الفوز بالانتخابات التالية.

١٠. رؤية مستقبلية

لقد اقتربنا من النهاية؛ حيث انتهينا من تسعة فصول - إلا إذا كنت من القرّاء الذين يفتحون نهاية الكتاب لتصفّح الملخص لأخذ قرار البدء في قراءة الكتاب أم لا. ولا يُعد ذلك جريمة أو تصرّفاً غير صائب، فلن يغيب التشويق إذا بدأت بقراءة هذا الفصل الأخير. فالاقتصاد المؤسساتي يتمتع بدرجة عالية من التشويق تمنعك من الشعور بالملل حتى إن بدأت بقراءة الخلاصة.

بالتركيز على جوهر الموضوع: فإذا استرجعنا الفصول التسعة الأخيرة من هذا الكتاب، نجد أن هناك أربعة أجزاء رئيسة. في الجزء الأول (الذي يتمثل في الفصل الأول) تم عرض التساؤلات التي يطرحها علماء وممثلو الاقتصاد المؤسساتي والأدوات التي يستخدمونها للإجابة عن تلك التساؤلات. وفي الجزء الثاني (الذي يتكوّن من الفصل الثاني وحتى الفصل الخامس) افترضنا أن المؤسسات متغيرات خارجية معطاة، ثمّ تم التساؤل عن أثر المؤسسات المختلفة على النظريات والموضوعات المختلفة: على علاقات التبادل البسيطة (الفصل الثاني)، وعلى هيكل الشركات (الفصل الثالث)، وعلى القرارات التي تُتخذ على المستوى المجتمعي (الفصل الرابع). وانصبّ الاهتمام في الفصل الخامس على دراسة كيفية تأثير المؤسسات على نمو وتطوّر المجتمعات ككل. وفي الجزء الثالث (الذي يتكون من الفصلين السادس والسابع)، تخلّينا عن الافتراض القائل بأن المؤسسات معطاة، وتم بحث ودراسة تطوّر المؤسسات الخارجية (في الفصل السادس)، وتطوّر المؤسسات الداخلية (في الفصل السابع) بالاستعانة بالمنهج الاقتصادي. وأخيراً، تم تخصيص الجزء الرابع (الفصلان الثامن والتاسع) لبحث تبعات السياسة الاقتصادية. ففي الفصل الثامن، أرسينا الأسس؛ حيث تم التأكيد على الحاجة لوجود نظرية معيارية، قبل أن نتناول في الفصل التاسع الآثار المحددة والمحتملة للسياسة الاقتصادية.

وفي هذا الفصل الأخير، نعيد ذكر الأسئلة التي بدأنا بها في المقدمة مرة أخرى، والتأكد من أننا قد استطعنا - على الأقل - تقديم أدلة أو مدخل

للإجابة عنها.

وإن كنت من القرّاء الذين يقرؤون الكتاب من البداية وحتى النهاية، فإنني أدعوك لقراءة المقدمة مرة أخرى؛ لتحاول الإجابة بنفسك عن الأسئلة المطروحة فيها، باستخدام المعرفة المكتسبة من هذا الكتاب. وإن قررت الاستمرار في القراءة دون الرجوع للمقدمة لمعرفة الإجابات، فإنك تضيع بذلك على نفسك فوائد الممارسة والتكرار.

ومن الأسئلة الواردة في المقدمة والإجابات المحتملة لها: لماذا يحصل بعض مئات الملايين - فقط - من البشر على مستوى العالم على نصيب مرتفع من الدخل، بينما يعاني المليارات من الجوع وسوء التغذية أو يعيشون على خط الفقر؟ وقد يمكن الاستعانة بالنظرية الاقتصادية لحقوق الملكية للإجابة عن هذا التساؤل. وقد تكون - أيضاً - العلاقات المذكورة في الفصل الخامس بين جودة المؤسسات والنمو الاقتصادي ذات صلة ومهمة، وكذلك ما تم عرضه في الفصل السادس من نظريات حول تطور المؤسسات الخارجية. و- فقط - عند معرفة وفهم أن هناك في الدول النامية عدداً كبيراً من أصحاب المصالح الذين يستفيدون من الأوضاع السائدة، وهؤلاء الأطراف يخشون من تردي أوضاعهم عند تطبيق المؤسسات المحفزة للرفاهة، ندرك مدى صعوبة تطبيق المؤسسات التي تُعرف بأنها محفزة للرفاهة في العديد من الدول. وكما تم الإشارة مراراً، فإن تطبيق مجموعة مناسبة من المؤسسات الداخلية في إحدى الدول غير كاف لتحقيق التطور، وإنما نحتاج للمؤسسات الداخلية، أو على الأقل، ألا تتعارض هذه المؤسسات مع المؤسسات الخارجية.

وقد طرحنا - أيضاً - في المقدمة سؤال عن سبب عدم تحقيق استيراد دستور خارجي قد سبق وأثبت نجاحاً في دول أخرى، النتائج المرغوب فيها مثل الرخاء والاستقرار، وتُعدّ الإجابة عن هذا السؤال بسيطة بالإشارة إلى التناسق الضروري بين المؤسسات الخارجية والداخلية. فإن كانت الدساتير المستوردة من الخارج غير متناسقة مع العادات والتقاليد - أي المؤسسات الداخلية - في المجتمع، تتحول هذه الدساتير إلى مجرد ورق مطبوع. وقد تكون الشروط التي يفرضها صندوق النقد الدولي والبنك الدولي من الأسباب الأخرى هي ما يشجّع الدول على التجمّل الخارجي، والذي يعني سن القوانين رسمياً، ولكن؛ عدم أخذ التطبيق الفعلي لهذه القوانين في الاعتبار.

وللإجابة عن السؤال حول ما إذا كان هناك علاقة بين الحريات الفردية ونصيب الفرد من الدخل، فقد قمنا في الفصل الخامس بعرض بعض الدراسات التي أشارت بالإجماع على وجود، ليس - فقط - ارتباط بين هذين المتغيرين، وإنما علاقة سببية.

وفي النهاية، لم يتم مناقشة السؤال حول وجود طريق مثالي لإصلاح المجتمعات الاشتراكية سابقاً بالخصخصة السريعة والشاملة، في هذا الكتاب مباشرة. ولكن؛ من المتعارف عليه حدوث صراع، مع بداية عملية التحوّل (من الشيوعية)، بين مؤيدي التحوّل السريع على شاكلة "الانفجار الكبير" ضد مؤيدي التحوّل التدريجي. وإذا كان التطبيق الحقيقي للمؤسسات الخارجية يعتمد - بالفعل - على توافقها الكامل مع المؤسسات الداخلية، يصبح - إذاً - السؤال حول مدى توافق المؤسسات الداخلية القائمة في المجتمع مع سيادة القانون والديمقراطية واقتصاد السوق؛ أي مع الأهداف المرجوة عادة من عمليات التحوّل. ومن ناحية أخرى، يجب - أيضاً - الأخذ في الاعتبار العمليات السياسية الاقتصادية، وأيضاً اهتمامات أصحاب المصلحة الذين قد يؤثرون على القوانين والتشريعات في الدولة. وقد تم تناول هذه الموضوعات في الفصلين الرابع والسادس.

على الرغم من أن هذا الفصل بعنوان رؤية مستقبلية، فقد قمنا حتى الآن - فقط - باسترجاع بعض الأفكار التي تم عرضها خلال هذا الكتاب، لذلك نريد - الآن - الإشارة إلى بعض المجالات التي تحتاج لمزيد من البحث والتطوير. وفي حالة أنك وجدت الأسئلة المعروضة هنا شيّقة، فلتفكّر في التجرّؤ على إضافة بعض الأفكار إلى الاقتصاد المؤسسي.

في البداية، نود أن نعرض بعض القضايا أو الموضوعات العالقة والتي تم تناولها في الفصول الأخيرة. فقد تمت دراسة المؤسسات الداخلية والخارجية على نفس المستوى هنا، بينما يعد ذلك من غير المعتاد في هذا المجال البحثي. فلا يزال عدد الدراسات التي تركّز على المؤسسات الخارجية يفوق عدد الدراسات التي تهتم بإعطاء الموسسات الداخلية والخارجية وزناً مماثلاً، أو حتى التركيز على المؤسسات الداخلية، بشكل أكبر.

وقد يبدو - أيضاً - من الجزء الأخير أن الأساس المعياري للاقتصاد المؤسساتي الجديد لا يزال غير مستقر، وهشاً بعض الشيء. فلا يُعدّ رفض منهج معروف ومستقر - حتى في حالة وجود أسباب منطقية - بديلاً في

حدّ ذاته. وما تم عرضه في الفصل الثامن من مفهوم بديل، يشوبه العديد من المشاكل. وعند محاولة تطبيق هذا المفهوم على السياسة الاقتصادية، قد نواجه مشكلة عدم وضوح كيفية تطبيقه.

قبل عقدين من الآن، كتب (Matthews 1986, 917): "ولكني لديّ انطباع أن المكونات النظرية في النظرية الاقتصادية للمؤسسات لديها اليد العليا على الدراسات التطبيقية." فتصميم النظريات الواسعة أسهل من إجراء الدراسات التطبيقية، والتي يكون جمع البيانات فيها من العمليات المرهقة. ومع ذلك، تُعدّ هذه الملاحظة غير صحيحة في الأيام الحالية. ففي الخمسة عشر عاماً الماضية، تم نشر العديد من الدراسات التطبيقية في الاقتصاد المؤسساتي الجديد، وبالطبع، لم نستطع في هذا الكتاب إلا ذكر جزء منها.

في الجزء المتبقي من هذا الفصل الأخير المختصر، نود الإشارة إلى مجالين، لم يتم مناقشتهما سابقاً، ولكن؛ من المفترض أن يكون لهما دور كبير في المستقبل. وتتمثل هذه المجالات في: دور إدراك ومعرفة أهمّية المؤسسات، من ناحية، وهو جانب مجرد مختصر، ودور العولمة وتأثيرها على أهمّية المؤسسات، من ناحية أخرى ، وهو جانب أكثر تحديداً. ولنبدأ - الآن - بالجانب المعرفي.

1.10 الترسيخ المعرفي للمؤسسات

تلعب الرؤى العالمية دوراً هاماً في تحديد نظرتنا للعالم، ومن ثمّ؛ يظهر التساؤل عن كيفية نشأتها وانتشارها، إلخ ... ويمثل الإدراك البشري Human Cognition جزءاً ضرورياً في هذا المجال. فبسبب وجود قيود عقلية/إدراكية عند تلقي المعلومات والتعامل معها، يتم تسجيل المعلومات بشكل انتقائي. فالتصورات والخبرات الراسخة من التقاليد الثقافية أو نتيجة التعلم من التجارب التي يمر بها الأفراد تؤثر على كيفية القيام بانتقاء المعلومات. ويعني ذلك سريان خاصّية تبعية المسار في المجال المعرفي؛ حيث إن المدركات والخبرات تساهم في تحديد المعلومات التي يتم انتقاؤها في المستقبل.[********] وتظهر أهمّية هذه الأفكار بالنسبة للمجال المؤسساتي على النحو التالي:

1. يظهر لنا من الأفكار التي قمنا بعرضها أهمّيّة التواصل والخلفية الثقافية. فإذا كان تفسير المفاهيم الجديدة يعتمد على النموذج الداخلي المتعلق بالفرد، والمستمد من البيئة

المحيطة له، فمن ثمَ؛ تختلف النماذج الداخلية لأفراد الجماعات المختلفة، ويمكن افتراض أن هذه النماذج الداخلية لن تتقارب إلا بشكلٍ عشوائي، ما لم يكن هناك تواصل بين المجموعات المختلفة، والتي تعيش منفصلة عن بعضها البعض. وعندما يتواجد عدد من الترتيبات المؤسّسية لحل بعض مشاكل المعاملات المتكررة، فإنه من المرجّح تباعد المؤسّسات بين المجموعات المختلفة، بسبب خاصّيّة تبعية المسار في المجال المعرفي (على غرار ما جاء في Denzau and North 1994, 14f.). وهكذا تتّضح العلاقة بين الإدراك والتحول المؤسّسي. وباختصار تنشأ النماذج الداخلية المتقاربة، وتأخذ طابع القواعد عندما تؤدي إلى سلوكيات متكررة في المجموعة المعنية نتيجة خاصّيّة تبعية المسار. وفي الوقت نفسه، تؤدي المؤسّسات إلى تغيير الإدراك البشري عن طريق استبعاد بعض خيارات التصرف. ويتضح ذلك بالنسبة للمؤسّسات من النوع الثاني والثالث.

2. يرتبط بالنقطة السابقة ما يلي؛ يمكن أن تسهم خاصّيّة تبعية مسار التعلم في الوقاية من نشوب النزاعات، وذلك عندما تعمل على خلق أفكار ثقافية مماثلة، تنبع من عملية الانتقاء من بين خيارات السلوك المتاحة. ويعمل ذلك على خفض كمية المعلومات المتلقاة والمستخدمة. ويكون هذا الخفض في حجم المعلومات ذا أهمّيّة في علاقات التبادل، وما قد ينتج عنها من نزاعات، كلما كانت الأطراف، تستوعب جزءاً ضئيلاً - فقط - من خيارات السلوك المتاحة نظرياً، وتأخذ قراراتها على هذا الأساس. وبالتالي يصبح خطر النزاع أقل مقارنة بذلك النموذج الذي يكون فيه الأطراف على علمٍ تام بكافة المعلومات لتعظيم منفعتهم. ويمكن - أيضاً - أن تمثل المعرفة الثقافية المسبقة عقبة عندما يتعلق الأمر بالتغيير المؤسّسي. فوجهات النظر والقناعات المشتركة حول فَهم وتفسير العالم الخارجي لا يمكن تغييرها بين ليلة وضحاها؛ لأنها تم اكتسابها من خلال عملية تعلّم، تتمتع

بخاصّية تبعية المسار. ويكون التعديل ممكناً، لكن؛ طالما أن أنماط التفكير السابقة تؤدي إلى نتائج "مرضية"، فلا يوجد حافز للبحث عن خيارات سلوكية جديدة. ومن ثمّ؛ فإن خاصّية تبعية مسار الإدراك تكشف عن مشكلة مجتمعية في الحيرة بين الاستقرار والمرونة، ويجب مراعاة تلك المشكلة عند محاولة توجيه العمليات الاجتماعية.

3. وأخيراً، تختلف آثار قيود الإدراك البشري تبعاً للمؤسّسات التي يتم التعامل معها؛ فبعضها ينتقل ثقافياً مثل القواعد الاجتماعية كالأعراف والأخلاق والاحترام (مثل .Siegenthaler 1993, 26ff)، والتي أدرجناها ضمن المؤسّسات الداخلية من النوع الثاني والثالث، ولكنها تؤثر على تفسير القوانين في مجال المؤسّسات المُفعّلة. ومرة أخرى، تُعدّ تلك حجة على سبب وجود قدر أكبر من الجمود بشكل عام لدى المؤسّسات الداخلية عن المؤسّسات الخارجية. وقد سبق أن عرضنا عدة مرات في هذا الكتاب أثر ذلك على توجيه العمليات الاجتماعية.

2.10 المؤسسات خارج نطاق الدولة القومية

في علم الاقتصاد - ولا ينشق الاقتصاد المؤسساتي الجديد عن هذه القاعدة - تُعدّ الدولة القومية ذات السيادة، والتي تتمتع حكومتها باحتكار السلطة الشرعية لاستخدام القوة داخل حدود الدولة، من المعطيات الخارجية. وتقوم نظرية السياسة الاقتصادية في الأساس بمخاطبة ممثلي الحكومة عن الأقاليم المختلفة. وتتعلق الأساليب الإحصائية المختلفة لقياس مستوى الرفاهية بالدولة القومية. ولا يتوقف مفهوم سيادة الدولة القومية عند الدولة: فالبعض يفضّل أن ينسب الشركات - أيضاً - إلى الدول، كما أن البعض - أيضاً - على استعداد لتحديد المجتمعات قومياً: فيتحدثون عن المجتمع الفرنسي، والمجتمع الإيطالي، وهكذا.

ويتحدث عالم الاجتماع (Ulrich Beck 1998) عن الدولة القومية والمجتمع القومي، ويشير إلى أن المجتمعات (طبقاً للتعريف) تندرج تحت الدول: "الشركات هي مجتمعات دولية،

والمجتمع يخطّط نظام الدولة". ووصف المؤرخ (Anthony Smith 1989) هذا النمط من التفكير بمصطلح "القومية المنهجية". وبذلك أصبح من غير المرجح في علم الاقتصاد انتصار مفهوم الدولة القومية ذات السيادة والحدود. فبالرغم من أن أشهر كُتب آدم سميث كان بعنوان "ثروة الأمم»، إلا أن الوحدة الرئيسة في الاقتصاد القومي (أو حتى في علم الاقتصاد) هي الفرد. وبالنظر إلى تطور هذا المجال، يصعب تصديق أن منهج الدولة القومية قد ترسخ بهذا الشكل دون تردد. فبالرغم من أن الفرد لدى آدم سميث يتمتع بصلات مع أفراد آخرين، لكن سلوك الفرد في الاقتصاد يتم تشخيصه على أنه أحادي منفرد.

وقد أصبح مصطلح «العولمة» من الكلمات الرنّانة في السنوات الأخيرة. ولا نستطيع هنا اختبار مدى ارتباط العولمة بتغيير حقيقي في العلاقات بين الحكومات الإقليمية والشركات العالمية والمنظمات العالمية غير الحكومية. ولكن؛ يمكن - بشكلٍ واضح - ملاحظة نشأة المزيد من المنظمات العالمية والإقليمية ذات الأهمّية في العقود القليلة الماضية. فتعد القواعد الرئيسة للاتحاد الأوروبي أحد تلك الترتيبات المؤسسية خارج نطاق الدولة القومية، والتي لم تكن معروفة في السابق. وكذلك، فقد ساهمت منظمات دولية أخرى بشكلٍ متزايد في السنوات الأخيرة إلى حقيقة الاتجاه نحو تأصيل المؤسسات بمفهومها الذي أشرنا إليه. وعلى سبيل المثال، نذكر هنا منظمة التجارة العالمية (WTO)، التي تضع السياسة التجارية لحكومات الدول القومية وفقاً لقواعد خاصة، ويتم التهديد بفرض العقوبات، في حال تم مخالفة هذه القواعد. إذاً، فالأمر يتعلق بالمؤسسات، كما عرّفناها في هذا الكتاب.

وتظهر هنا عدة أسئلة، لم يهتم بها علماء الاقتصاد المؤسساتي بالقدر الكافي:

- كيف يمكن تفسير استعداد السياسيين القوميين للتنازل عن جزء من صلاحياتهم للمنظمات الدولية؛ حيث يبدو للوهلة الأولى أن الصلاحيات الأقل تعني سلطة أقل؟ وبالفعل، فإننا نعرف جزءاً من الإجابة: فقد

يكون السياسيون القوميون على هذا الاستعداد، إن كان ذلك الأمر يساعدهم على السيطرة على معضلة الدولة القوية، ولو جزئياً على الأقل.

- كيف يمكن شرح وجود - على الأقل في مجال التجارة الدولية - قدر كبير من الاستقرار؟ فعلى الصعيد القومي، لا يتحقق الاستقرار إلا باحتكار الدولة للسلطة. أما الصعيد الدولي؛ فهو يتصف - الآن - بعدم وجود دولة عظمى، أو حكومة عالمية.
- كيف يمكن شرح أن الشركات الخاصة في التجارة عبر الحدود لا تلجأ - عادة - للقضاء في فضّ النزاعات، وإنما لولاياتها القضائية، وهو ما يُسمّى التحكيم، أو ما أسميناه بالمؤسسات الداخلية من النوع الرابع.
- أي الترتيبات المؤسسية التي يمكن أن تنشأ، وقد تحل محل الدولة في أحد الأوقات؟ وما هي النسب المؤسسية المتوقعة هنا؟ هل ستكمل هذه المؤسسات بعضها البعض؟ أم ستكون هناك علاقة تنافسية بينهم وهكذا؟
- ما هو تأثير الإطار الدولي الأكثر تميزاً على تشكيل وتصميم المؤسسات الوطنية؟ هل نتوقع - على سبيل المثال - اتجاهاً لتطبيق الديمقراطية في الدول التي لم تتمتع بالديمقراطية؟
- ما مدى أهمّية الثقافات المتباينة للشركات عند محاولة دمج شركات في الدول المختلفة؟ هل تلك الثقافات المختلفة قد تكون سبباً في عدم تحقيق التفاعلات البناءة

المرجوّة من الدمج؟ فكّر في مثال دايملر - كرايسلر! كما يمكن - بالطبع - استخدام مفهوم ثقافة الشركة على المنظمات الدولية. فالعاملون بتلك المنظمات ينتمون لجنسيات مختلفة، تتعامل بمؤسّسات داخلية مختلفة، وقد يؤثر ذلك على الطريقة التي يتواصلون بها فيما بينهم.

والآن تدركون أن تطور المنظمات والترتيبات المؤسّسية المصاحب للعولمة يثير العديد من التساؤلات التي حاولنا طرح بعضها هنا. وبالتأكيد سوف يتناول علماء الاقتصاد المؤسّساتي الجديد تلك التساؤلات خلال السنوات القادمة.

الأدبيات

- يتناول (Engerer And Voigt 2002) بعض الجوانب الهامة من وجهة نظر الاقتصاد المؤسّساتي الجديد في عملية التحوّل والإصلاح. حول مسألة "الانفجار الكبير في مقابل التدرّج" (في الإصلاح)، أشار (Stiglitz 1999) إلى كلمات واضحة في هذا الشأن.

- تحتوى المجموعة الصادرة عن (Streit, Kiwit and Mummert 2000) على بعض الإسهامات عن نقاط الربط بين الإدراك والعقلانية والمؤسّسات.

- يناقش (Voigt and Salzberger 2002) في مقال "اختيار عدم الاختيار" (Choosing Not To Chose) عدداً من احتمالات المنفعة، وأيضاً التكلفة التي قد تسهم في جعل السياسيين على استعداد لتفويض صلاحياتهم.

********) حاول (Hayek 1952) من قبل استخدام النظام الحسّي (Sensory Order) لخدمة التحليل الاقتصادي.

قائمة المراجع

Aaken, A. V. (2003); Rational Choice In Der Rechtswissenschaft. Zum Stellenwert Der Ökonomischen Theorie Im Recht, Baden-Baden: .Nomos

Aaken, A. V. (2004); Vom Nutzen Der Ökonomischen Theorie Für Das Öffentliche Recht: Methode Und Anwendungsmöglichkeiten, In: M. Bungenberg Et Al. (Hrsg.): Recht Und Ökonomik, München: Beck, .1-31

Acemoglu, D. (2003); Why Not A Political Coase Theorem? Social Conflict, Commitement, And Politics, Journal Of Comparative Economics .31:620-652

Acemoglu, D. Und J. Robinson (2005); Economic Origins Of Dictatorship And Democracy: Economic And Political Origins, Cambridge: .Cambridge University Press

Akerlof, G. (1970); The Market For Lemons - Quality Uncertainty And The Market Mechanism; .Quarterly Journal Of Economics, 84:488-500

Akerlof, G. 1980. „A Theory Of Social Custom, Of Which Unemployment May Be One Consequence." .Quarterly Journal Of Economics 94:749-775

Alchian, A. (1950); Uncertainty, Evolution, And

Economic Theory, The Journal Of Political .Economy, 58:211-21

Alchian, A. (1984); Specificity, Specialization, And Coalitions, Journal Of Institutional And .Theoretical Economics, 140, 34-9

Alchian, A. Und H. Demsetz (1972); Production, Information Costs, And Economic Organization, .American Economic Review 72:777-795

Alchian, A. Und S. Woodward (1988); The Firm Is Dead; Long Live The Firm. A Review Of Oliver E. Williamson's 'The Economic Institutions Of Capitalism', Journal Of Economic Literature 26:65-.79

Alesina, A, S. Osler, N. Roubini, P. Swagel (1996); Political Instability And Economic Growth, Journal .Of Economic Growth 2:189- 213

Alesina, A. Und E. Spolaore (2005); The Size Of .Nations, Cambridge: MIT Press

Alston, L Und M. Schapiro (1984); Inheritance Laws Across Colonies: Causes And Consequences, The .Journal Of Economic History, 44(2):277-287

Amann, E. (1999); Evolutionäre Spieltheorie, .Heidelberg: Physica

Aoki, M. (1998), The Subjective Game Form And Institutional Evolution As Punctuated Equilibrium, Distinguished Lecture At The Paris Conference Of The International Society For New Institutional .Economics, September 17-19, 1998

Arrow, K. (1951/1963); Social Choice And Individual .Value, New Haven: Yale University Press2

Arthur, W. (1989), Competing Technologies And Lock-In By Historical Small Events, Economic .Journal, 99, 116-31

Axelrod, R. (1984); The Evolution Of Cooperation, .New York: Basic Books

Axelrod, R. 1970. Conflict Of Interest. Chicago: .Markham

Axelrod, R. 1986. „An Evolutionary Approach To Norms." American Political Science Review .80(4):1095-1111

Barro, R. (1991); Economic Growth In A Cross-Section Of Countries, Quarterly Journal Of ,Economics

Barro, R. Und D. Gordon (1983), Rules, Discretion, And Reputation In A Positive Model Of Monetary Policy, Journal Of Monetary Economics 12, 101-.21

Barzel, Y. (1987); The Entrepreneur's Reward For .Self-Policing, Economic Inquiry 25(1):103-16

Barzel, Y. (1997); Parliament As A Wealth-Maximizing Institution: The Right To The Residual And The Right To Vote, International Review Of .Law And Economics 17:455-74

Beck, U. (1998); Was Ist Globalisierung? Frankfurt: .Suhrkamp, 4. Auflage

Becker, G. (1976); The Economic Approach To Human Behavior, Chicago: University Of Chicago Press [Auf Deutsch Als Der Ökonomische Ansatz Zur Erklärung Menschlichen Verhaltens, Tübingen: .[Mohr, 2. Auflage 1993

Becker, G.S. (1983), A Theory Of Competition Among Pressure Groups For Political Influence, .Quarterly Journal Of Economics, 98/3, 371-400

Benham, A. Und L. (1998), Measuring The Costs Of Exchange, Paper Presented At The Second Annual Conference Of The International Society For The New Institutional Economics, Paris, .September 1998

Bernholz, P. Und F. Breyer (1994); Grundlagen Der Politischen Ökonomie, Band 2: Ökonomische Theorie Der Politik, 3. Auflage; Tübingen: Mohr .((Siebeck

Bernstein, L. (1992), Opting Out Of The Legal System: Extralegal Contractual Relations In The Diamond Industry, Journal Of Legal Studies, 21/1, .115-57

Bertocchi, G. (2006); The Law Of Primogeniture And The Transition From Landed Aristocracy To Industrial Democracy; Journal Of Economic .Growth 11:43-70

Binmore, K. (1994); Game Theory And The Social Contract - Vol. 1: Playing Fair, Cambridge: MIT .Press

Block, W. (1991, Hrsg.), Economic Freedom: Toward A Theory Of Measurement, Vancouver: The Fraser .Institute

Bollard, Alan (1994); New Zealand, In: Williamson, John (Hrsg.): The Political Economy Of Policy Reform, Washington: Institute For International .Economics, 73-110

Boyd, R, And P. Richerson (1994);. „The Evolution Of Norms: An Anthropological View." Journal Of Institutional And Theoretical Economics .150(1):72-87

Brennan, G. Und A. Hamlin (2000); Democratic Devices And Desires, Cambridge: Cambride .University Press

Brewer, M. Und R. Kramer (1986); Choice Behavior In Social Dilemmas: Effects Of Social Identity, Group Size And Decision Framing, Journal Of Personality .And Social Psychology, 3:543-9

Brunetti, A., G. Kisunko, And B. Weeder (1997); Credibility Of Rules And Economic Growth, Policy .Research Working Paper 1760; The World Bank

Buchanan, J. (1959): Positive Economics, Welfare Economics, And Political Economy, Journal Of .Law And Economics, 2:124-38

Buchanan, J. (1975), The Limits Of Liberty - Between Anarchy And Leviathan, Chicago: University Of Chicago Press [Auf Deutsch Als: Die Grenzen Der Freiheit: Zwischen Anarchie Und Leviathan,

.[Tübingen: Mohr 1984

Buchanan, J. (1977); Freedom In Constitutional Contract - Perspectives Of A Political Economist, College Station/London: Texas A&M University .Press

Buchanan, J. (1993); How Can Constitutions Be Designed So That Politicians Who Seek To Serve Public Interest Can Survive And Prosper?, .Constitutional Political Economy, 4(1):1-6

Buchanan, J. And R. Congleton (1998). Politics By Principle, Not Interest - Toward Nondiscriminatory Democracy. Cambridge: Cambridge University .Press

Buchanan, J. And Tullock, G. (1962); The Calculus Of Consent - Logical Foundations Of Constitutional Democracy, Ann Arbor: University Of Michigan .Press

Buchanan, James (1978): A Contractarian Perspective On Anarchy, In: J.Roland Pennock Und John W. Chapman (Hrsg.): Anarchism, New .York, S. 29-42

Bundesministerium Der Justiz (1992) „Das Verwaltungsplanspiel Als Testverfahren Im Entscheidungsprozeß." In: Handbuch Zur Vorbereitung Von Rechts- Und .Verwaltungsvorschriften, 69-91. Bonn

Camerer, C. Und R. Thaler (1995); Anomalies: Ultimatums, Dictators And Manners, Journal Of

.Economic Perspectives 9(2):209-19

Cameron, L. (1999), Raising The Stakes In The Ultimatum Game: Experimental Evidence From .Indonesia, Economic Inquiry, 37/1, 47-59

Carlsson, F., & Lundström, S. (2002); Economic Freedom And Growth: Decomposing The Effects. .Public Choice, 112, 335-44

Chong, A Und C. Calderón (2000); Causality And Feedback Between Institutional Measures And Economic Growth, Economics And Politics .12(1):69-82

Clague, Chr., Ph. Keefer, St. Knack Und M. Olson (1995), Contract- Intensive Money: Contract Enforcement, Property Rights And Economic Performance, IRIS Working Paper, University Of .Maryland

Coase, R. (1937), The Nature Of The Firm, .Economica, 4, 386-405

Coase, R. (1960), The Problem Of Social Cost, .Journal Of Law And Economics, 3, 1-44

Coase, R. (1964), The Regulated Industries - Discussion, American Economic Review, 54/3, .194-7

Coleman, J. 1987. „Norms As Social Capital." In: G. Radnitzky And P. Bernholz (Eds.), Economic Imperialism, Pp. 133-155. New York: Paragon .House

Coleman, J. 1990. Foundations Of Social Theory.

.Cambridge: Belknap

Colman, A. (1982); Game Theory And Experimental Games - The Study Of Strategic Interaction, .Oxford: Pergamon Press

Dahlman, C. (1979), The Problem Of Externality, .Journal Of Law And Economics, 22, 141-62

Dahrendorf, R. (1967): Homo Sociologicus: Versuch Zur Geschichte, Bedeutung Und Kritik Der Kategorie Der Sozialen Rolle, In: Ders.: Pfade Aus .Utopia, München: Piper, 128-194

Darity, W. (2007), International Encyclopedia Of The Social Sciences. London: Macmillan Library .Reference

David, P. (1994), Why Are Institutions The 'Carriers Of History?. Path Dependence And The Evolution Of Conventions, Organizations, And Institutions, Structural Change And Economic Dynamics, 5/2, .205-20

Davis, D. Und Ch. Holt (1993); Experimental .Economics, Princeton: Princeton University Press

Dawkins, R. 1989. The Selfish Gene. New Edition. .Oxford: Oxford University Press

Demsetz, H. (1967); Toward A Theory Of Property .Rights, American Economic Review 57(2):347-59

Demsetz, H. (1969), Information And Efficiency: Another Viewpoint, Journal Of Law And .Economics, 12, 1-22

Denzau, A. Und D. North (1994), Shared Mental Models: Ideologies And Institutions, Kyklos, 47, 3-.31

Dixit, A. (1996), The Making Of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective, .Cambridge

Dixit, A. Und B. Nalebuff (1997); Spieltheorie Für .Einsteiger, Stuttgart: Schäffer Poeschel

Dreher, A. Und S. Voigt (2008); Does Membership In International Organizations Increase Governments' Credibility? Testing The Effects Of Delegating Powers, Cesifo Working Paper, March .2008

Easton, S./Walker, M. (1992, Hrsg.) Rating Global Economic Freedom, Vancouver: The Fraser .Institute

Edwards, Sebastian (1992), The Sequencing Of Structural Adjustment And Stabilization. San .Francisco: CS Press, 1-33

Eggertsson, Th. (1990), Economic Behavior And Institutions, Cambridge: Cambridge University .Press

Eggertsson, Th. (1997), The Old Theory Of Economic Policy And The New Institutionalism, To Appear As: Jena Lectures, Jena: Max-Planck-.Institute For Research Into Economic Systems

Ellickson, R. (1986), Of Coase And Cattle: Dispute Resolution Among Neighbors In Shasta County,

.Stanford Law Review, 38, 623-87

Ellickson, R. (1991), Order Without Law, Cambridge, .Ma.:Harvard University Press

Ellickson, R. (1994), The Aim Of Order Without Law, Journal Of Institutional And Theoretical .Economics, 150/1, 97-100

Elster, J. (1984); Ulysses And The Sirens, Rev. Ed., .Cambridge: Cambridge University Press

Elster, J. (1989a); The Cement Of Society - A Study Of Social Order, Cambridge: Cambridge University .Press

Elster, J. (1989b), Social Norms And Economic Theory, Journal Of Economic Perspectives, 3/4, .99-117

Engerer, H. Und S. Voigt (2002): „Institutionen Und Transformation-Mögliche Politikimplikationen Der Neuen Institutionenökonomik", In: K. Zimmermann (Hrsg.): Neue Entwicklungen In Der Wirtschaftswissenschaft, Heidelberg Et Al.: .Physica, 149-215

Ensminger, J. (1998), Fairness In Cross-Cultural Perspective: Evidence From Experimental Economics In A Less Developed Society, Paper Presented At The Second Annual Conference Of The International Society For The New .Institutional Economics, Paris, September 1998

Erlei, M., M. Leschke Und D. Sauerland (2007); Neue Institutionenökonomik, Stuttgart: Schäffer

.Poeschel, 2. Auflage

Europäischer Rat (2004); A Comparative Analysis Of Regulatory Impact Assessment In Ten EU Countries, A Report Prepared For The EU Directors Of Better Regulation Group, Dublin, Http://Www.Betterregulation.Ie/Attached_Files/Pdfs/Report%20on%20RIA%20in%20the%20eua.Pdf.

Evans, Lewis; Arthur Grimes, Bryce Wilkinson And David Teece (1996), Economic Reform In New Zealand 1984-1995: The Pursuit Of Efficiency, .Journal Of Economic Literature, 34, 1856-1902

Feld, L. Und S. Voigt (2003); Economic Growth And Judicial Independence: Cross Country Evidence Using A New Set Of Indicators, European Journal .Of Political Economy 19(3):497-527

Ferguson, A. (1988/1767), Versuch Über Die Geschichte Der Bürgerlichen Gesellschaft, .Frankfurt: Suhrkamp

Frank, R. (1988); Passions Within Reason. New York: .Norton

Frey, B. And Kirchgässner, G. (1994): Demokratische .Wirtschaftspolitik, München: Vahlen2

Frey, B. Und R. Eichenberger (1999); The New Democratic Federalism For Europe - Functional, Overlapping And Competing Jurisdictions, .Cheltenham Et Al.: Edward Elgar

Frey, B.S. (1997); „A Constitution For Knaves Crowds

Out Civic Virtues." The Economic Journal 107: .1043-1053

Friedman, M. (1953); The Methodology Of Positive :Economics, In

Friedman, M.: Essays In Positive Economics, .Chicago: University Of Chicago Press

Fritsch, M., Th. Wein Und H.-J. Ewers (1996); Marktversagen Und Wirtschaftspolitik, München: .Vahlen, 2. Auflage

Fudenberg, D. And Maskin, E. (1986); The Folk Theorem In Repeated Games With Discounting Or With Incomplete Information, Econometrica, .54(3):533-545

Führich, E. (2008); Wirtschaftsprivatrecht: Basiswissen Des Bürgerlichen Rechts Und Des Handels- Und Gesellschaftsrechts Für Wirtschaftswissenschaftler Und Unternehmenspraxis, München: Vahlen, 9. .Auflage

Furubotn, E. And Pejovich, S. (1972); Property Rights And Economic Theory: A Survey Of Recent Literature, Journal Of Economic Literature, .10:1137-62

Gabisch, G. (1999); Spieltheorie - Einige Grundlagen, .WISU 8- 9/99:1137-42

Gaddy, C. Und B. Ickes (1998), Russia'S Virtual .Economy, Foreign Affairs, 77/5, 53-67

Galanter, M. (1981); Justice In Many Rooms: Courts,

Private Ordering, And Indigenous Law, Journal Of .Legal Pluralism And Unofficial Law, 19:1-47

Glaeser, E., R. La Porta, F. Lopez-De-Silanes, A. Shleifer (2004); Do Institutions Cause Growth? .Journal Of Economic Growth 9(3): 271 - 303

Güth, W. (1995), On Ultimatum Bargaining Experiments - A Personal Review, Journal Of .Economic Behavior And Organisation, 27, 329-44

Güth, W., R. Schmittberger Und B. Schwarze (1982), An Experimental Analysis Of Ultimatum Bargaining, Journal Of Economic Behavior And .Organizations, 3, 367-88

Gwartney, J, R. Lawson, W. Park Und Ch. Skipton (2001); Economic Freedom Of The World 2001 - .Annual Report, Vancouver: Fraser Institute

Gwartney, J., R. Lawson Und W. Block (1996); Economic Freedom Of The World: 1975 - 1995. ..Vancouver Et Al.: The Fraser Institute Et Al

Gwartney, J. Und R. Holcombe (1997), Economic Freedom, Constitutional Structure, And Growth In Developing Countries, In: Kimenyi, M. Und J. Mbaku (Hrsg.), Institutions And Collective Choice .In Developing Countries, Avebury, 33-59

Haan, J. De Und J.E. Sturm (2000); On The Relationship Between Economic Freedom And Economic Growth, European Journal Of Political .Economy 16:215-241

Hamilton, A., J. Madison Und J. Jay (1788/1994),

Die Federalist- Artikel - Mit Einer Einführung Von A .Und W.P. Adams, Paderborn: Schöningh

Hardin, G. (1968), The Tragedy Of The Commons, .Science, 162, 1243-8

Hardin, R. (1989), Why A Constitution? In: Grofman, B. Und D. Wittman (Hrsg.), The Federalist Papers And The New Institutionalism, New York: Agathon .Press, 100-20

Hargreaves Heap, Sh., M. Hollis, B. Lyons, R. Sugden, Und A. Weale (1994); The Theory Of Choice - A .Ctitical Guide, Oxford: Blackwell

Hartwig, K.H. Und I. Pies (1996); Ökonomie Des Drogenmarktes, Wirtschaftswissenschaftliches .Studium (Wist), 25(4):169

.Hayek, F. (1963), Arten Der Ordnung, ORDO 14:3-20

Hayek, F. (1973), Law, Legislation And Liberty, Vol.1: Rules And Order, Chicago: University Of Chicago Press [Auf Deutsch Als Recht, Gesetzgebung Und Freiheit; Band 1: Regeln Und Ordnung, Landsberg .[A.L: Moderne Industrie, 2. Auflage 1986

Hayek, F. (1976), Law, Legislation And Liberty, Vol.2: The Mirage Of Social Justice, Chicago: University Of Chicago Press [Auf Deutsch Als Recht, Gesetzgebung Und Freiheit, Band 2: Die Illusion .[Der Sozialen Gerechtigkeit, Landsberg A.L. 1981

Heinen, E. Und M. Fank (1997); Unternehmenskultur, .München: Oldenbourg, 2. Auflage

Heiner, R. (1983), The Origin Of Predictable

Behavior, American Economic Review, 4/73, 560-
.595

Henisz, W. (2000); The Institutional Environment For Economic Growth, Economics And Politics .12(1):1-31

Henrich, J. (2000); Does Culture Matter In Economic Behavior? Ultimatum Game Bargaining Among The Machiguenga Of The Peruvian Amazon, .American Economic Review, 90(4):973-79

Henrich, J. Und Andere (2005); „Economic Man“ In Cross-Cultural Perspective: Behavioral Experiments In 15 Small-Scale Societies, .Behavioral And Brain Sciences 28:795-855

Hirschman, A. (1970); Exit, Voice And Loyalty - Responses To Decline In Firms, Organizations, And States, Cambridge, MA: Harvard University .Press

Hodgson, G. (1998), The Approach Of Institutional Economics, Journal Of Economic Literature, 36, .166-92

Hoppmann, E. 1990. Moral Und Marktversagen. ORDO 41:3-26

Hume, D. 1740/1990. A Treatise Of Human Nature. Ed. By L.A. Selby-Bigge. Second Edition. Oxford: .Clarendon

Hume, David (1777/1987). Essays - Moral, Political, And Literary, Ed. And With A Foreword, Notes, And Glossary By Eugene F. Miller. Indianapolis: Liberty

.Classics

International Encyclopedia Of The Social Sciences. 1968. Herausgegeben Von David Sills. New York: Macmillan

Jolls, C. Sunstein Und R. Thaler (1998); A Behavioral Approach To Law And Economics, Stanford Law .Review, 50:1471-1550

Justesen, M. (2008); The Effect Of Economic Freedom On Growth Revisited: New Evidence On Causality From A Panel Of Countries 1970-1999. European Journal Of Political Economy, 24, 642-.660

Kahnemann, D., J. Knetsch, Und R. Thaler. 1986. „Fairness As A Constraint On Profit Seeking: Entitlements In The Market." American Economic .Review 76: 728-741

Kant, I. (1797); Die Metaphysik Der Sitten, Wiederabgedruckt In: Ders. (1983); Werke In Zehn Bänden, Hrsg. Von Wilhelm Weischedel, .Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft

Keefer, Ph. Und M. Shirley (1998); From The Ivory Tower To The Corridors Of Power: Making Institutions Matter For Development Policy, Paper Presented At The Second Annual Conference Of The International Society For The New .Institutional Economics, Paris, September 1998

Kersting, W. (1994); Die Politische Philosophie Des Gesellschaftsvertrags, Darmstadt:

.Wissenschaftliche Buchgesellschaft

Kinder, D. Und R. Kiewit (1981); Socio-Tropic Politics: The American Case, British Journal Of Political .Science, 11-129-61

Kirchgässner, G. (1991); Homo Oeconomicus: Das Ökonomische Modell Individuellen Verhaltens Und Seine Anwendungen In Den Wirtschafts- Und .(Sozialwissenschaften, Tübingen: Mohr (Siebeck

Kirchgässner, G. Und Frey, B. (1990); Volksabstimmung Und Direkte Demokratie: Ein Beitrag Zur Verfassungsdiskussion, In: H.D Klingmann Und M. Kaase (Hrsg.): Wahlen Und Wähler -Analysen Aus Anlaß Der Bundestagswahl, .Westdeutscher Verlag: Opladen, 42-69

Kirsch, G. (2004); Neue Politische Ökonomie, .(Stuttgart: UTB (5. Auflage

Kirstein, R. Und S. Voigt (2006): The Violent And The Weak - When Dictators Care About Social Contracts; American Journal Of Economics And .Sociology, 65(4): 863-90

Kiwit, D. (1994), Zur Leistungsfähigkeit Neoklassisch Orientierter .Transaktionskostenansätze, ORDO, 45, 105-35

Kiwit, D., Und S. Voigt (1995), Überlegungen Zum Institutionellen Wandel Unter Berücksichtigung Des Verhältnisses Interner Und Externer .Institutionen, ORDO, 46, 117-147

Kiwit, D., Und S. Voigt (1998); „Grenzen Des

Institutionellen Wettbewerbs", Jahrbuch Für Neue .Politische Ökonomie, 17 (1998):313-37

Klein, P. (1999), New Institutional Economics; In: Boudewijn Bouckeart Und Gerrit De Geest (Hrsg.), Encyclopedia Of Law And Economics; .Cheltenham: Edward Elgar

Kleinewefers, H. (2008); Einführung In Die Wohlfahrtsökonomie: Theorie - Anwendung - .Kritik, Stuttgart: Kohlhammer

Kliemt H. 1991. „Der Homo Oeconomicus In Der Klemme - Der Beitrag Der Spieltheorie Zur Erzeugung Und Lösung Des Hobbesschen Ordnungsproblems." In: Hartmut Esser And Klaus G. Troitzsch (Eds.): Modellierung Sozialer Prozesse, Pp. 179-204. Bonn: .Informationszentrum Sozialwissenschaften

Knack, St. Und Ph. Keefer (1995), Institutions And Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures, .Economics And Politics, 7/3, 207-27

Knight, F. (1922), Risk, Uncertainty, And Profit. New :York

Knight, J. (1992), Institutions And Social Conflict, .Cambridge: Cambridge University Press

Knorr, A. (1997); Das Ordnungspolitische Modell Neuseelands: Ein Vorbild Für Deutschland?, .Tübingen: Mohr Siebeck

Korobkin, R. Und Th. Ulen (2000); Law And

Behavioral Science: Removing The Rationality Assumption From Law And Economics, California .Law Review, 88:1051-1143

Kreps, D. (1990), A Course In Microeconomic .Theory, Princeton: Princeton University Press

Kreps, D. (1998); Bounded Rationality, In: The New Palgrave Dictionary Of Economics And The Law, .Vol. I: 168-73

Kreps, D., P. Milgrom, J. Roberts Und R. Wilson (1982); Rational Cooperation In The Finitely Repeated Prisoners' Dilemma, Journal Of .Economic Theory 27:245-52

Krueger, A. (1974); „The Political Economy Of The Rent-Seeking Society", American Economic .Review 64(3):291-303

Kydland, F. Und E. Prescott (1977), Rules Rather Than Discretion: The Inconsistency Of The Optimal Plans, Journal Of Political Economy .85:473-91

La Porta, R., F. Lopez-De-Silanes, A. Shleifer Und R. Vishny (1997), Trust In Large Organizations, American Economic Review - Papers And .Proceedings, 87/2, 333-8

La Porta, R., F. Lopez-De-Silanes, A. Shleifer Und R. Vishny (1998); Law And Finance, Journal Of .Political Economy, 106(6):1113-55

La Porta, R., F. Lopez-De-Silanes, A. Shleifer Und R. Vishny (1999); The Quality Of Government,

Journal Of Law, Economics, And Organization .15(1):222-79

Ledyard, J. (1995); Public Goods: A Survey Of Experimental Research, In: J. Kagel Und A. Roth (Hrsg.): The Handbook Of Experimental Economics, Princeton: Princeton University Press, .111-94

Leipold, H. (1990); „Neoliberal Ordnungstheorie And Constitutional Economics - A Comparison Between Eucken And Buchanan", Constitutional .Political Economy, 1(1):47-65

Leipold, H. (1996); Zur Pfadabhängigkeit Der Institutionellen Entwicklung - Erklärungsansätze Des Wandels Von Ordnungen, In: D. Cassel (Hrsg.): Entstehung Und Wettbewerb Von .Systemen, Berlin: Duncker & Humblot, 93-115

Levy, B. Und P. Spiller (1994), The Institutional Foundations Of Regulatory Commitment: A Comparative Analysis Of Telecom- Munications Regulation, Journal Of Law, Economics & .Organization, 10/2, 201-46

Lewis, D. 1969. Convention: A Philosophical Study. .Cambridge: Harvard University Press

Liebowitz, S. Und S. Margolis (1989; The Fable Of The Keys, Journal Of Law And Economics 33:1-.25

Lindenberg, S. 1992. „An Extended Theory Of Institutions And Contractual Discipline." Journal

Of Institutional And Theoretical Economics .148:125-154

Lipset, Seymour M. (1959): Some Social Requisites Of Democracy: Economic Development And Political Legitimacy, American Political Science .Review, 53(1), 69-105

Macher, J. Und B. Richman (2008); Transaction Cost Economics: An Assessment Of Empirical Research In The Social Sciences, Business And .Politics 10(1) Article 1

Macneil, I. (1974); The Many Futures Of Contracts, .Southern California Law Review 47:691-816

Majeski, S. 1990. „Comment: An Alternative Approach To The Generation And Maintenance Of Norms." In: K. Coo And M. Levi (Eds.), The Limits Of Rationality, Pp. 273-281. Chicago: Chicago .University Press

Mäki, U., B. Gustafsson Und C. Knudsen (Hrsg., 1993) Rationality, Institutions And Economic .Methodology, London: Routledge

Massell, G. (1968); Law As An Instrument Of Revolutionary Change In A Traditional Milieu: The Case Of Soviet Central Asia, Law And Society .Review 2:179-214

Matthews, R. C. O. (1986), The Economic Institutions And The Sources Of Growth, .Economic Journal, 96, 903-18

Mcarthur, J. And J. Sachs (2001); Institutions And

Geography - Comment On Acemoglu, Johnson, .And Robinson, NBER Working Paper 8114

Mcguire, M. And Olson, M. (1996); The Economics Of Autocracy And Majority Rule: The Invisible Hand And The Use Of Force, Journal Of Economic .Literature, 35:72-96

Miegel, M., R. Grünewald, K.-D. Grüske (1991), „Wirtschafts- Und Arbeitskulturelle Unterschiede In Deutschland - Zur Wirkung Außerökonomischer Faktoren Auf Die Beschäftigung", Gütersloh: .Verlag Bertelsmann Stiftung

Milgrom, P. Und J. Roberts (1992); Economics, Organization, And Management, Englewood .Cliffs

Moe, T. (1990); Political Institutions: The Neglected Side Of The Story, Journal Of Law, Economics, .And Organization, 6:213-53

Moselle, B. Und B. Polak (2001); A Model Of The Predatory State, Journal Of Law, Economics, And .Organization, 17(1):1-33

Mueller, D. (1986), Rational Egoism Versus Adaptive Egoism As Fundamental Postulate For A Descriptive Theory Of Human Behavior, Public .Choice, 51, 3-23

Mueller, D. (1997, Hrsg.); Perspectives On Public Choice - A Handbook, Cambridge: Cambridge .University Press

Mueller, D. (1998); Redistribution And Allocative

Efficiency In A Mobile World Economy, Jahrbuch .Für Neue Politische Ökonomie 17:172-90

Mueller, D. (2003); Public Choice III, Cambridge: .Cambridge University Press

Mueller, U. (1990; Hrsg.); Evolution Und Spieltheorie, .München: Oldenbourg

Niskanen, W. (1997); Autocratic, Democratic, And Optimal Government, Economic Inquiry, .35(3):464-79

North, D. (1981), Structure And Change In Economic History, New York: Norton [Auf Deutsch Als: Theorie Des Institutionellen Wandels: Eine Neue .[Sicht Der Wirtschaftsgeschichte, Tübingen, 1988

North, D. (1990a), Institutions, Institutional Change And Economic Performance, Cambridge: Cambrdige University Press [Auf Deutsch Als: Institutionen, Institutioneller Wandel Und .[Wirtschaftsleistung, Tübingen 1992

North, D. (1990b), A Transaction Cost Theory Of Politics, Journal Of Theoretical Politics, 2/4, 355-.67

North, D. (1993), Institutions And Credible Commitment, Journal Of Institutional And .Theoretical Economics, 149/1, 11-23

North, D. (2005), Understanding The Process Of Economic Change;, Princeton Et Al.: Princeton .University Press

Ochel, W. Und O. Röhn (2008); Indikatorenbasierte

Länderrankings, Perspektiven Der .Wirtschaftspolitik, 9(2):226-251

OECD (2004); Regulatory Impact Assessment (RIA) Inventory - Note By The Secretariat, Paris; Verfügbar Unter Http://Www.Oecd.Org/Dataoecd/22/9/35258430. .Pdf

O'Flaherty, B. Und J. Bhagwati (1997); Will Free Trade With Political Science Put Normative Economists Out Of Work? Economics And .Politics. 9(3):207-19

Olson, M. (1965), The Logic Of Collective Action, Cambridge, Mass: Harvard University Press [Auf Deutsch Als: Die Logik Kollektiven Handelns, .[Tübingen, 3. Auflage 1992

Olson, M. (1982); The Rise And Decline Of Nations, .New Haven: Yale University Press

Olson, M. (1996), „Big Bills Left On The Sidewalk." .Journal Of Economic Perspectives, 10/2, 3-24

Oosterbeek, H., R. Sloof Und G. Van De Kuilen (2001); Cultural Differences In Ultimatum Game Experiments: Evidence From A Meta-Analysis, Im .Netz Unter: Http://Www.Ssrn.Com

Ordeshook, P. (1992), Constitutional Stability, .Constitutional Political Economy, 3/2, 137-75

Ostrom, E. (1986), An Agenda For The Study Of .Institutions, Public Choice, 48, 3-25

Ostrom, E. (1996), Incentives, Rules Of The Game,

And Development, In: M. Bruno (Hrsg.), Annual World Bank Conference On Development :.Economics, Washington, D.C

.The World Bank, 207-34

Ostrom, E. (1999); Die Verfassung Der Allmende: Jenseits Von Staat Und Markt, Tübingen: Mohr .Siebeck

Ostrom, E. (2000); Collective Action And The Evolution Of Social Norms, Journal Of Economic .Perspectives 14(3):137-58

Pejovich, S. (2001, Hrsg.): The Economics Of Property Rights II; The International Library Of .Critical Writings In Economics, Cheltenham: Elgar

Picot, A. (1992); Ronald H. Coase - Nobelpreisträger .1991, Wist, Heft 2:79-83

Pfaff, D. Und P. Zweifel (1998); Die Principal-Agent .Theorie, Wist, Heft 4:184-190

Pfaffmann, E. (1997); Die Vertragstheoretische Perspektive In Der Neuen Institutionenökonomik, .Wist, Heft 1:41-3

Pistor, K. (2002); The Demand For Constitutional Law, In: S. Voigt Und H.-J. Wagener (Hrsg.): Constitutions, Markets And The Law, Cheltenham .Et Al: E. Elgar, 65-82

Plott, Ch. Und V. Smith (2008); Handbook Of Experimental Economics Results, Volume 1; .Amsterdam Et Al.: North Holland

Polanyi, M. (1952/1998); The Logic Of Liberty; .Indianapolis: Liberty Classics

Popper, K. R. (1959), The Logic Of Scientific Discovery, London: Hutchinson [Auf Deutsch Als: Die Logik Der Forschung, Tübingen 5. Auflage .[1973

Przeworski, A. Und Limongi, F. (1993); Political Regimes And Economic Growth, Journal Of .Economic Perspectives, 7(3):51-69

Putnam, R. (1993), Making Democracy Work - Civic Traditions In Modern Italy, Princeton: Princeton .University Press

Rawls, J. (1971); A Theory Of Justice, Cambridge: Belknap. Richter, R. Und E. Furubotn (2003), Neue Institutionenökonomik, Tübingen: Mohr Siebeck, .3. Auflage

Rodrik, D., A. Subramanian And F. Trebbi (2004); Institutions Rule: The Primacy Of Institutions Over Geography And Integration In Economic Development, Journal Of Economic Growth, 9(2): .131-65

Rousseau, J.-J. (1755/1998); Abhandlung Über Den Ursprung Und Die Grundlagen Der Ungleichheit .Unter Den Menschen, Stuttgart: Reclam

Rutherford, M. (1994), Institutions In Economics: The Old And The New Institutionalism, .Cambridge: Cambridge University Press

Schelling, Th. (1960); The Strategy Of Conflict,

.Cambridge, MA: Harvard University Press

Schiavo-Campo, S. (1994), Institutional Change And The Public Sector: Towards A Strategic Framework, Schiavo-Campo, S.(Ed.): Institutional Change And The Public Sector In Transitional Economies, World Bank Discussion Papers, No. .241, Washington, D.C., 3-18

Schlicht, E. (1990); Rationality, Bounded Or Not, And Institutional Analysis, Journal Of Institutional And .Theoretical Economics, 146:703-19

Schneider, F. Und D. Enste (2007); The Shadow Economy: An International Survey. Cambridge: .Cambridge University Press

Schoeck, H. (1966); Der Neid - Eine Theorie Der .Gesellschaft, Freiburg Et Al.: Karl Alber

Schotter, A. (1981), The Economic Theory Of Institutions, Cambridge: Cambridge University .Press

Schüller, A. (1983; Hrsg.): Property Rights Und .Ökonomische Theorie, München: Vahlen

Seiffert, H. Und G. Radnitzky (1992); Handlexikon Zur Wissenschaftstheorie, München: Dtv .Wissenschaft

Shelanski, H. Und P. Klein (1999); Empirical Research In Transaction Cost Economics, A Review And Assessment. In Carroll, G.R & D.J. Teece (Hrsg.): Firms, Markets, And Hierarchies: The Transaction Cost Economics Perspective.

.New York: Oxford University Press

Shepsle, K. (1979); Institutional Arrangements And Equilibrium In Multi-Dimensional Voting Models, .American Journal Of Political Science, 24:27-59

Shirley, M. Und L.C. Xu (1998), Information, Incentives, And Commitment: An Empirical Analysis Of Contracts Between Government And State Enterprises, Journal Of Law, Economics, .And Organization, 14/2, 358-78

Shughart, W. Und L. Razzolini (2001, Hrsg.); The Elgar Companion To Public Choice, Cheltenham: .Edward Elgar

Siegenthaler, H. (1993); Regelvertrauen, Prosperität .(Und Krisen, Tübingen: Mohr (Siebeck

Simon, H. (1955), A Behavioral Model Of Rational Choice, Quarterly Journal Of Economics, 69, 99-.118

Sinn, H.-W. (1997); The Selection Principle And Market Failure In Systems Competition, Journal .Of Public Economics 66:247-74

Smith, Anthony (1979); Nationalism In The .Twentieth Century, Oxford: Robertson

Soto, H. De (1990), The Other Path - The Invisible Revolution In The Third World, New York: Harper & .Row

Steven, M. Und L. Otterpohl (2000); Evolutionäre Versus Nichtkooperative Spieltheorie, Wist, Heft .4:201-6

Stigler, G. (1961), The Economics Of Information, .Journal Of Political Economy, 69, 213-25

Stiglitz, Joseph E. (1999); Whither Reform? Ten Years Of The Transition. Paper Prepared For The Annual Bank Conference On Development .Economics, Washington, D.C

Stone, A., B. Levy Und R. Parades (1996), Public Institutions And Private Transactions: A Comparative Analysis Of The Legal And Regulatory Environment For Business Transactions In Brazil And Chile, In: Lee Alston, Thrainn Eggertsson Und Douglass North (Hrsg.), Empirical Studies In Institutional Change, Cambridge: Cambridge University Press, Pp. 95-.128

Streit, M. (1991); Theorie Der Wirtschaftspolitik, .Düsseldorf: Werner- Verlag, 4. Auflage

Streit, M. (1995); Dimensionen Des Wettbewerbs - Systemwandel Aus Ordnungsökonomischer Sicht, .Zeitschrift Für Wirtschaftspolitik, 44(2):113-34

Streit, M., D. Kiwit Und U. Mummert (2000, Eds.); Cognition, Rationality And Institutions, Berlin: .Springer

Sugden, R. (1986), The Economics Of Rights, Co-.Operation And Welfare, Oxford: Basil Blackwell

Sumner, W. G. 1906/1992. Folkways, In: Bannister, Robert C. (Ed.): The Essential Essays Of William Graham Sumner, Pp. 357-372. Indianaopolis:

.Liberty Press

Sunde, Uwe (2006): Wirtschaftliche Entwicklung Und Demokratie - Ist Demokratie Ein Wohlstandsmotor Oder Ein Wohlstandsprodukt?, Perspektiven Der .Wirtschaftspolitik, 7(4), 471-499

Sutter, D. (1995); Potholes Along The Transition From Authoritarian Rule, Journal Of Conflict .Resolution 39(1):110-28

Tanzi, V. Und L. Schuknecht (1997); Reconsidering The Fiscal Role Of Government: The International Perspective, American Economic Review .87(2):164-8

Tiebout, Ch. (1956); A Pure Theory Of Local Expenditures, Journal Of Political Economy, .64:416-24

Tocqueville, A. De (1840/1985); Über Die .Demokratie In Amerika, Stuttgart: Reclam

Tollison, R. (1997); Rent Seeking, In: Mueller, D. (1997, Hrsg.); Perspectives On Public Choice - A Handbook, Cambridge: Cambridge University .Press, 506-25

.Tullock, G. (1987); Autocracy, Dordrecht: Kluwer

Twight, C. (1992), Constitutional Renegotiation: Impediments To Consensual Revision, .Constitutional Political Economy, 3/1, 89-112

Ullmann-Margalit, E. (1978); Insivible-Hand .Explanations, Synthese, 39:263-91

Usher, D. (1989); The Dynastic Cycle And The Stationary State, American Economic Review, .79:1031-44

Vanberg, V. (1988). 'Ordnungstheorie' As Constitutional Economics - The German Conception Of A 'Social Market Economy'. ORDO .39:17-31

Vanberg, V. (1982); Markt Und Organisation - Individualistische Sozialtheorie Und Das Problem Korporativen Handelns, Tübingen: Mohr .((Siebeck

Vanberg, V. (1992); Innovation, Cultural Evolution, And Economic Growth, In: Witt, U. (Ed.); Explaining Process And Change - Approaches To Evolutionary Economics, Ann Arbor: Michigan .University Press, 105-21

Vanberg, V. (1994); Rules & Choice In Economics, .London Et Al.: Routledge

Vilks, A. Und Th. Clausing (1999); Evolutionäre .Spieltheorie, WISU 10/99:1386-1400

Voigt, S. (1993), Values, Norms, Institutions And The Prospect For Economic Growth In Central And Eastern Europe, Journal Des Economistes Et Des Etudes Humanaines, 4, 495 - 529; Wiederabgedruckt In: Svetozar Pejovich (Hrsg.): The Economics Of Property Rights II; The International Library Of Critical Writings In .Economics, Cheltenham: Elgar (2001), 303-37

Voigt, S. (1994); Die Kontraktorientierte Theorie Der Verfassung - Anmerkungen Zum Ansatz .Buchanans, Homo Oeconomicus XI (2), 173-209

Voigt, S. (1999), Explaining Constitutional Change - A Positive Economics Approach, Cheltenham: .Edward Elgar

Voigt, S. (2001); Verfassungswandel Ökonomisch Erklären: Fragen Und Einsichten Eines Neuen Und Interdisziplinären Forschungsprogramms, Colloquia Academica - Akademievorträge Junger Wissenschaftler, Stuttgart, Franz Steiner Verlag, .2001

Voigt, S. (2002); The Bonds Of Democratic Politics - An Economic Perspective, In: Albert Breton, Gianluigi Galeotti, Pierre Sal- Mon, Und Ronald Wintrobe (Hrsg.): Rational Foundations Of .Democratic Politics, Cambridge University Press

Voigt, S. (2008); „Constitutional Political Economy - Analyzing The Most Basic Layer Of Formal Institutions", In: Brousseau, E. And J.-M. Glachant (Hrsg.): Guidebook To The New Institutional .Economics, Cambridge: CUP, Chapter 17

Voigt, S. (2009); Does Arbitration Blossom When State Courts Are Bad? Mimeo; Philipps-Universität .Marburg

Voigt, S. (2009b); How (Not) To Measure .Institutions, Mimeo: Philipps-Universität Marburg

Voigt, S. (2009c); Positive Constitutional Economics

II - A Survey Of Recent Developments, Mimeo: .Philipps-Universität Marburg

Voigt, S., M. Ebeling Und L.Blume (2007); Improving Credibility By Delegating Judicial Competence - The Case Of The Judicial Committee Of The Privy Council, Journal Of Development Economics, .82:348-73

Voigt, S. Und S.M. Park (2008); Die Bedeutung Von Werten Und Normen Für Langfristige Wirtschaftliche Entwicklung, Erscheint In: Voigt, S. Und E. Salzberger (2001); Zur Verteilung Politischer Entscheidungskompetenz - Einige Vorläufige Beobachtungen Aus Mittel- Und Osteuropa, In: Nutzinger, H.G. (Hrsg.): Verteilungsprobleme Im Transformationsprozeß, .Duncker & Humblot, 9-42

Voigt, S. Und E. Salzberger (2002); Choosing Not To Choose - When Politicians Choose To Delegate .Powers, Kyklos, 55(2):247-68

Walker, M. (1988), Freedom, Democracy, And .Economic Welfare, Vancouver: Fraser Institute

Wallis, J. Und D. North (1986), Measuring The Transaction Cost Sector In The American Economy 1870-1970, In: Engermann, S. Und E. Gallman (Hrsg.), Long-Term Factors In American .Economic Growth, Chicago/London, 95-148

Weber, M. (1904/1988); Die ‚Objektivität' Sozialwissenschaftlicher Und Sozialpolitischer

Erkenntnis, In: Ders. (1922/1988), Gesammelte Aufsätze Zur Wissenschaftslehre, Tübingen: Mohr .((Siebeck

Weber, M. (1920/1988), Gesammelte Aufsätze Zur .(Religionssoziologie, Tübingen: Mohr (Siebeck

Weber, M. (1922/1985); Wirtschaft Und Gesellschaft. 5th Rev. Ed. By J. Winckelmann. .Tübingen: Mohr/Siebeck

Weimann, J. (1994); „Individual Behaviour In A Free Riding Experiment", Journal Of Public Economics .54:185-200

Weingast, B. (1993), Constitutions As Governance Structures: The Political Foundations Of Secure Markets, Journal Of Institutional And Theoretical .Economics, 149/1, 286-311

Weingast, B. (1995), The Economic Role Of Political Institutions: Market-Preserving Federalism And Economic Development, Journal Of Law, .Economics & Organization, 11/1, 1-31

Wicksell, K. (1896); Finanztheoretische .Untersuchungen, Jena: Fischer

Williamson, J. (1994); In: Williamson, John (Hrsg.): The Political Economy Of Policy Reform, Washington: Institute For International Economics, Williamson, J. (Hrsg.) (1994), The Political Economy Of Policy Reform, Washington, D.C.: Institute For .International Economics

Williamson, O. (1975); Markets And Hierarchies -

Analysis And Antitrust Implications, New York: The .Free Press

Williamson, O. (1985), The Economic Institutions Of Capitalism, New York: Free Press [Auf Deutsch Als Die Ökonomischen Institutionen Des .[Kapitalismus, Tübingen 1990

Williamson, O. (1996), The Politics And Economics Of Redistribution And Efficiency, In: The Mechanisms Of Governance, Oxford: Oxford .University Press

Wintrobe, R. (1998); The Political Economy Of Dictatorship, Cambridge: Cambridge University .Press

Wöhe, G. (1993); Einführung In Die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München: Vahlen, 18. .Auflage

نموذج رَقم ٩.٢: نظرة عامة: ملخَص للإصلاحات في نيوزيلندا

	١٩٨٤	١٩٨٥	١٩٨٦	١٩٨٧	١٩٨٨	١٩٨٩	١٩٩٠
سوق المال Financial Market							
إزالة القيود على أسعار الفائدة Remove Interest Rate Controls	Xo						
إزالة القيود على سعر الصرف Remove Foreign Exchange Controls	Xo						
تعويم سعر الصرف Float Exchange Rate		Xo					
سوق السلع Goods Market							
إزالة ثبات السعر والريع Remove Price And Rent Freeze	Xo						
إزالة الدعم الزراعي Remove Agricultural Subsidies	Xo	O	O				

١٩٩١ ١٩٩٢ ١٩٩٣ ١٩٩٤ ١٩٩٥

			O	O	O	X	إزالة مساعدات التصدير Remove Export Assistance
	O	O	O	O	O	X	إزالة تراخيص الاستيراد Remove Import Licensing
Xo	O	O	O	O	O	X	إزالة التعريفة الجمركية Remove Tariffs
				Xo			إدخال رقابة خفيفة Introduce Light-Handed Regulation
							السياسة النقدية Monetary Policy
						Xo	التمويل الكامل للعجز، بيع السندات Fully Fund Deficit, Bond Sales
O	X						تشريع البنك الاحتياطي Reserve Bank Act
							إصلاح القطاع العام Public Sector Reform
							منظمات التجارة Trading

							Organizations	
O	O	O	O	Xo			قطاع الأعمال Corporatizations	
O	O	O	O	Xo			الخصخصة Privatizations	
							الأقسام أو الإدارات الحكومية Government Departments O O O O	O
		Xo					ظروف العمل في القطاع الخاص Private Sector Employment Conditions	
		Xo					ترتيبات التعاقد للإنتاج Output Contracting Arrangements	
O	Xo						أنظمة المعلومات Information Systems	
O	Xo						المحاسبة على أساس الاستحقاق Accrual Accounting	
							الإصلاحات الضريبية Taxation Reforms	
					O	X	ضريبة المزايا	

							الإضافية Fringe Benefit Tax	O
				Xo			ضريبة السلع O O O O والخدمات Goods And Services Tax	O
	Xo						توزيع العوائد والأرباح Dividend Imputation	
			O	Xo			الضريبة التراكمية على الفائدة Accrual Taxation Of Interest	
			Xo				إجراءات ضد التهرب الضريبي Tax Avoidance Measures	O
				Xo			خفض قيمة ضريبة الدخل Income Tax Rate Cuts	O
							إصلاح الموازنة Budget Reform	
		O	O	O	O	X	خفض نفقات	

							الحكومة Government Expenditure Cuts	
O	O	O	O	O	X		التحوّل لمدفوعات الأفراد Shift To User Pays	
							خفض الرعاية والرفاهة الاجتماعية Social Welfare Cuts	
							تشريع المسؤولية المالية Fiscal Responsibility Act	
							الصحة Health	
							فصل التمويل عن مقدم الخدمة Separate Funding And Providers	
							تحرير سوق العمل Labor Market De-Regulation	
					O	X	تغيير الحد الأدنى للمرتبات O O	O

							Lift Wage Freeze	
							قانون أو تشريع عقود العمل Employment Contracts Act	O
							الحكومة المحلية Local Government	Xo
O	X						إعادة هيكلة الصلاحيات Restructure Jurisdictions	
O		X					قانون أو تشريع إدارة الموارد Xo Resource Management Act	
							السياسة Political	
							التحول إلى التمثيل النسبي O Change To Proportional Representation	X

X= الإعلان عن سياسة رئيسة Major Policy Announcement O رئيس في التطبيق Implementation Milestone